NO. 10
NOPEMBER 1994

DAFTAR PERMUKIMAN MEWAH DI JABOTABEK

PROPERTI
INDONESIA

SEMEN MASIH BERGEJOLAK

English Section:
Banks on Credit: No More Honeymoon

Masih Banyak Lahan Murah di Botabek

Sukamdani S. Gitosardjono:
Ambisi Proyek Mega Si Raja Hotel

Jor2an Kredit

Developer besar gampang meraup dana, developer kecil makin terjepit. Target pembangunan 500.000 rumah sederhana terancam?

Indonesia	Rp. 5.400	Singapore	$ 5.00
Australia	A$ 5.00	Malaysia	M$ 10.50
Hongkong	$ 30.00	USA	US$ 5
Philippines	P 95	Japan	Y 950

BSD PARADE SPECIAL

MULAI 15 OKTOBER 1994

- BUNGA MULAI 4,38%
- HEMAT HINGGA Rp. 22,1 JUTA
- UANG MUKA MULAI Rp. 3,8 JUTA

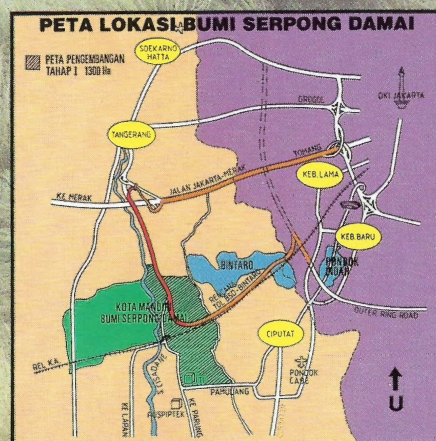
Type FLAMBOYAN C
LB / LT : 257 / 300 m2

SAKSIKAN !!!
BSD Sprint Rally Seri IV
6 November 1994

Tawaran Spesial Hunian Prestisius

Kebahagiaan tanpa batas dengan berbagai keuntungan dari hunian prestisius BSD, saat ini ada di depan mata anda. Persembahan khusus bagi anda dengan cita rasa tinggi, segera nikmati kelengkapan fasilitas - nya. Dari Padang Golf 18 hole karya Jack Nicklaus, Sport Centre, Kolam Renang ukuran Olympic, BSD Plaza, Ruko, Mini Market, Sekolah Al - Azhar BSD, Santa Ursula II BSD, Sentral Telepon Otomat, hingga taman lingkungan nan asri.

Ditambah lagi hadiah langsung Sepeda trendy, Gift cantik dan ticket menonton gratis di BSD 21 bagi setiap pembelian rumah.

Mari bergabung dengan lebih dari 12.000 warga kehormatan BSD.

KOTA MANDIRI
BUMI SERPONG DAMAI
PELOPOR DAN TERBESAR

Jl. Raya Serpong Sektor IV - Bumi Serpong Damai
Telp : (021) 5370001 (Hunting) Fax : (021) 5370002 - 5370003

Anggota SANG PELOPOR

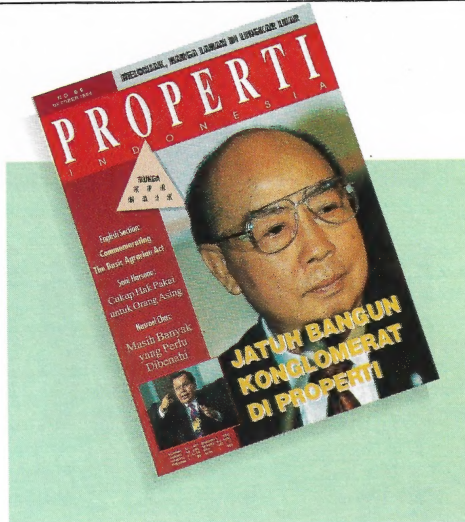
STAND GUIDE

Redaksi terhormat,

Dengan adanya pameran perumahan yang sering diadakan akhir-akhir ini, saya pikir suatu langkah positif. Karena dapat memberikan informasi lokasi-lokasi perumahan kepada masyarakat terutama yang ingin membeli rumah.

Sayangnya, masih banyak peserta pameran yang *stand guide*-nya tidak menguasai materi yang dipamerkan. Kelemahan itu tampaknya mulai disadari para penyelenggara pameran. PT Debindo Adiswasti penyelenggara pameran perumahan REI Expo'94 misalnya, telah mengadakan pemilihan putri REI Expo '94 yang diikuti oleh semua *stand guide* wanita. Tentu saja kegiatan seperti ini untuk meningkatkan qualitas para *stand guide*.

Untuk pameran seperti itu, kedatangan pengunjung juga mempunyai arti yang sangat penting. Karena tanpa pengunjung pameran tersebut tidak ada gunanya. Namun pengertian itu agaknya belum ditanamkan kepada setiap *stand guide*. Contohnya, saya alami pada malam terakhir, tepatnya pukul 20.00 WIB ketika mengunjungi stand Pondok Indah Group di pameran REI Expo '94 yang diantaranya memasarkan perumahan Pondok Indah. Saat itu, stand guide-nya seorang pria berumur antara 25 - 30 tahun. Ketika saya tanya tentang developer perumahan Pondok Indah, (dia duduk bersandar sambil makan roti) malah memandangi saya dengan wajah garang, kemudian tangannya menunjuk tulisan "Pondok Indah Group" di kaca seraya ber-kata "Bapak bisa baca tulisan ini tidak ?." Oh......sakitnya hati saya kala mendengar ucapan itu. Mengapa saya diperlakukan seperti itu, padahal di stand lain diterima dengan baik ? Kejadian tersebut sungguh diluar dugaan, Pondok Indah Group sebuah developer yang sudah memiliki reputasi baik di masyarakat masih menggunakan petugas yang tidak bisa menghargai pengunjung ? Mohon perhatiannya !

Nama dan alamat ada pada redaksi.

MENUNGGU APARTEMEN

Saya seorang ibu rumah tangga dan pelanggan tetap majalah *Properti Indonesia*. Saya ada masalah dan ingin saya ungkap kepada Redaksi *Properti Indonesia*. Sesuai dengan misi majalah, "Panduan Tepat Memilih Properti" saya berharap redaksi dapat memberikan solusi kepada saya.

Dengan tujuan investasi, beberapa bulan yang lalu saya membeli 1 unit apartemen tipe 2 kamar tidur di Jakarta Selatan. Waktu itu saya tertarik dengan lokasi yang strategis dan diskon besar. Sesuai persyaratan, saya membayar *booking fee* Rp 2.500.000 dan *down payment* 2 minggu setelah membayar *booking fee*.

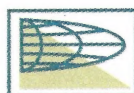
Belakangan saya mendengar isu bahwa sebagian lokasi di mana apartemen itu akan di bangun masih sengketa. Terbukti ketika saya ke lokasi. Selain belum ada sama sekali aktivitas pembangunan, di lokasi ini masih berdiri rumah-rumah penduduk. Padahal ketika transaksi jual beli, developer mengatakan semua perizinan sudah ada.

Itulah persoalannya. Saya sudah berusaha untuk mencari jawaban ke developer yang bersangkutan, namun tidak pernah memuaskan. Apakah *Properti Indonesia* dapat memberikan gambaran yang sebenarnya? Sebagai satu-satunya majalah properti, apakah *Properti Indonesia* dapat memberikan informasi yang sejelas-jelasnya kepada konsumen tentang kondisi serta perkembangan pembangunan properti yang kami beli? Atas jawabannya saya ucapkan terima kasih.

Eny Mursidah, SE
Jalan Hidup Baru III/33
Kebayoran Baru
Jakarta Selatan

PERUBAHAN NOMOR FAX

Sehubungan dengan rencana Witel IV Jakarta untuk melaksanakan penataan kembali sentral telepon di Kebayoran Lama, Nomor Fax **Properti Indonesia** yang saat ini adalah **717203**, mulai tanggal 20 Nopember 1994 akan diganti menjadi **7247203**. Semoga Anda, pembaca, memakluminya. Terima kasih atas perhatiannya.

ROOFING

Genteng Fiber Cement khusus diimpor dari Matsushita*) Jepang

Rumah tinggal di Jakarta Selatan

KEINDAHAN DARI JEPANG

National-Matshushita yang membuat berbagai macam produk, termasuk diantaranya perlengkapan bangunan seperti genteng.

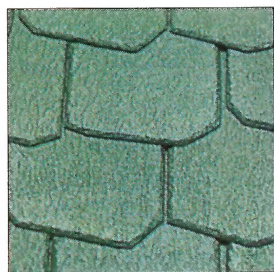
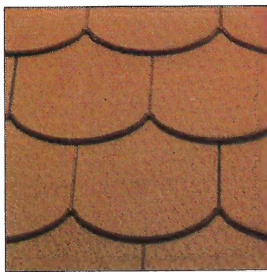
Genteng **National** mempunyai keistimewaan khusus, kualitasnya unggul, merupakan hasil penyempurnaan dari produk genteng yang ada, sistem susunan unik.

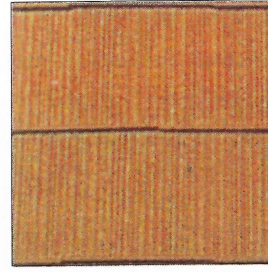
Genteng **National** relatif ringan, hanya sekitar 18,9 kg/M2 juga mempunyai karakter anti slip, dapat menahan beban orang berjalan.

Dengan overlap sekitar 22 cm dijamin genteng tidak bocor atau menyimpan air diwaktu hujan.

Material semen yang dipakai untuk pembuatan genteng ini termasuk yang tahan api dan kedap suara, sehingga genteng **National** sangat cocok digunakan untuk perkantoran, pertokoan, lokasi pelayanan umum dll.

- Genteng rumah Anda akan serapi genteng rumah di Jepang
- Tersedia dalam 10 pilihan bentuk dan 55 macam warna metalik
- Sistem susunannya yang unik memenuhi fungsi atap secara sempurna.
- Terbuat dari bahan-bahan berkualitas tinggi yang tahan terhadap iklim tropis.

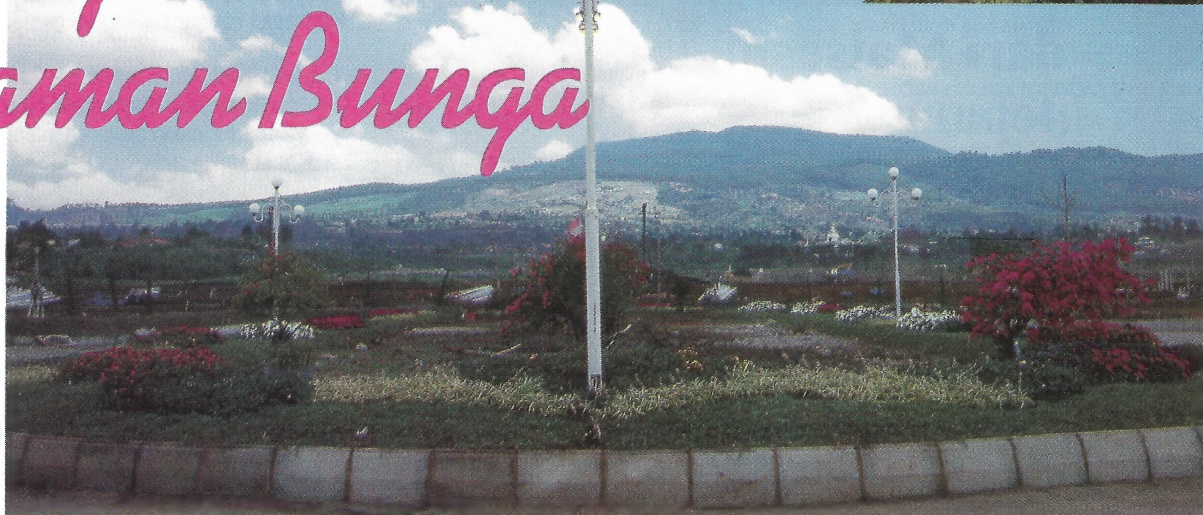
Emerald One Club House di Cimanggis, Bogor

EVANNA

FULCERAM-SCALE

ARDEGE

FULBEST 20

*) *Matsushita Electric Works, Ltd.*

JAKARTA :
- **SANDJAJA BUILDING**
  Jl. Hayam Wuruk 1 R, Tel : (021) 3805599 (Hunting) 3850566, 363237
  Fax : (62-21) 3868290, 3840207, 3809653
- Glodok Plaza Lt. III AB, Jl. Pinangsia Raya Tel : (021) 6392677 (Hunting), 6491073
- Jl. Pinangsia Raya 31, Tel : (021) 6907107, 6907594
- Jl. R.S. Fatmawati 72/10 Tel : (021) 716008

SURABAYA :
- Jl. Baliwerti No. 115 Tel : (031) 522221, 512301
  Fax : (62-31) 512301

Permukiman dengan Panorama Taman Bunga

SETIABUDI GARDENVILLE dirancang sebagai lingkungan permukiman modern yang eksklusif dengan panorama taman bunga aneka warna. Terbebas dari polusi udara dan kebisingan kota. Dilengkapi berbagai fasilitas yang prima untuk memenuhi berbagai kebutuhan gaya hidup Anda sekeluarga.

LOKASI SETIABUDI GARDENVILLE terletak di tengah-tengah panorama alam kaki gunung Tangkuban Perahu yang indah dan sejuk di Utara Kota Bandung. Berada pada ketinggian 1.000 meter di atas permukaan laut dan berjarak lebih kurang 10 kilometer dari pusat kota. Tepatnya di daerah wisata bunga Cihideung.

ADA TIGA AKSES untuk mencapai SETIABUDI GARDENVILLE: Dari arah Sukajadi-Setiabudi, Bandung, melalui jalan Ledeng - Sersan Badjuri dapat ditempuh dalam waktu 10 menit. Dari Jakarta via Subang, sesampai di Lembang belok ke kanan ke jalan Kolonel Masturi akan sampai di lokasi dalam tempo yang sama. Apabila Anda datang dari Jakarta lewat Padalarang dan malas masuk kota Bandung dapat langsung berbelok ke jalan Cimahi - Kolonel Masturi terus ke lokasi.

LAHAN yang dikembangkan untuk proyek ini terhampar seluas 70 hektar. Disini akan dibangun sebanyak 300 unit rumah yang terdiri atas berbagai tipe: Sangkuriang - 3 (250/125); Dayang Sumbi - 3 (375/175); Sangkuriang - 1 (500/215); Dayang Sumbi - 1 (750/325) dan Tangkuban Perahu - 1 (1000/415). Tahap pertama dipasarkan sebanyak 150 unit dan sudah terjual seluruhnya. Dan tahap kedua pada saat ini sedang dipasarkan, pun sudah hampir habis terjual.

KONSEP SETIABUDI GARDENVILLE merupakan pengembangan lingkungan hunian modern yang eksklusif dan akrab dengan alam dalam nuansa kekeluargaan. Karena itu 40% dari luas lahan merupakan area terbuka yang ditanami dengan bunga aneka warna yang akan memperelok panorama yang ada. Dengan *automatic gate system* pada setiap gerbang utama ditambah sistem keamanan 24 jam, anak-anak akan bebas bermain

RUMAH CONTOH: HAMPIR RAMPUNG

TYPE DAYANG SUMBI - 1

SPORT CENTER

dengan aman, sementara para orang tua merasa tenteram.

ARSITEKTUR rumah-rumah yang dibangun di sini didesain dengan gaya modern dengan aksentuasi mediteranian yang memberikan kesan megah dan agung. Pekarangan masing-masing rumah diberi tanaman pembatas yang sekaligus berfungsi sebagai taman.

FASILITAS yang akan melengkapi lingkungan hunian SETIABUDI GARDENVILLE antara lain: *International School* termodern di Bandung dan diharapkan mulai menerima murid baru pada tahun ajaran 1995 yang akan datang. *Clubhause* dengan berbagai fasilitas lapangan tennis *indoor dan outdoor,* kolam renang air panas, *fitness center, sauna, mini market, squash, serta putting green.* Lapangan tennis *outdoor* tahun ini sudah bisa digunakan. Ada pula restoran, karaoke, *vidio room,* perpustakaan anak *dan ballroom* untuk 1000 orang, *children play ground* dengan sirkuit anak-anak, arena berkuda, taman air terjun dan taman wisata bunga. Direncana-kan pula membangun *Shopping Mall,* sebuah pusat perbelanjaan modern yang lengkap di utara Bandung.

''Semua fasilitas tersebut, kami sedikan, karena kami ingin lahir komunitas masyarakat modern, dengan gaya hidup masa kini, tetapi akrab dengan lingkungan dan penuh rasa kekeluargaan,'' ujar Susiani Margono, MBA., Komisaris PT. Antar Griya Sentosa.

DIREKSI P.T. ANTAR GRIYA SENTOSA, (DUDUK DARI KIRI KE KANAN) : **KURNIADI TJANDRA** (KOMISARIS I), **SUSIANI MARGONO** (KOMISARIS III), **GUNARSO SUSANTO MARGONO** (KOMISARIS UTAMA). (BERDIRI DARI KIRI KE KANAN) : **EDI SUKAMTO JOSANA** (DIREKTUR II), **GINAWAN CHONDRO** (KOMISARIS II), **CHANDRA TAMBAYONG** (DIREKTUR), **RUDY MARGONO** (DIREKTUR III) DAN **YOSEPH SOENARYO** (DIREKTUR UTAMA).

INFRASTRUKTUR, seperti kabel telpon yang memiliki tiga fungsi sekaligus : 2 saluran untuk telpon dan satu saluran untuk facimile, kabel listrik, pipa air minum semuanya ditanam dalam tanah. Masing rumah-rumah memperoleh satu sambungan telpon, dan untuk penambahan tinggal melakukan penyambungan instalasi. Sedangkan saluran seluruhnya tertutup yang digunakan sebagai jalur *jogging trak* dan mengalir ke saluran induk yang melintasi di tengah lokasi, sehingga kemungkinan banjir genangan pada waktu musim hujan sudah dianti-sipasi. Sedangkan jalan-jalan utama dan jalan ling-kungan dibuat dengan konstruksi aspal *hotmix,* masing-masing lebarnya 20 dan 8 meter. Pada kedua sisi jalan dibangun jalur *pedestrian* yang dipisah oleh taman bunga dari badan jalan.

DEVELOPER Proyek ini dikembangkan oleh PT. ANTAR GRIYA SENTOSA yang berada di bawah payung GAPURA PRIMA GROUP dan ATEJA GROUP kelompok perusahaan yang cukup berpengalaman dan handal dalam bidang *real-estate development.* Group ini telah sukses mengembangkan berbagai proyek real-estate di Jakarta, Bogor, Bandung, Bekasi dan kota-kota lainnya.

Dilihat dari lokasi, konsep, fasilitas yang disediakan, serta developer yang berpengalaman, maka tidak salah apabila SETIABUDI GARDENVILLE memiliki nilai lebih dari kawasan lainnya. Konsumen yang mengerti arti sebuah permukiman dengan investasi yang menjanjikan *gain* yang tinggi tidak akan menyia-nyiakan kesempatan ini. Tahun depan mungkin Anda tidak akan kebagian lagi kavling atau rumah yang Anda impikan di lokasi yang indah ini.

TAMAN BUNGA ANEKA WARNA (KIRI) DAN SIRKUIT ANAK (BAWAH)

Mereka yang Memilih Lingkungan

Prof. Dr. H. Kurnia S,
Dekan Fakultas Teknik Universitas Ahmad Yani, Bandung.

Saya tertarik dengan proyek SETIABUDI GARDEN dari brosur yang dibawa oleh anak saya. Lalu saya mengajak ibu ke lokasi sambil jalan-jalan pada suatu hari Mingu. Sampai di sana kami melihat-lihat, Lho ini lokasi dan suasana lingkungannya yang sudah lama kami cari-cari: Udara-nya masih bersih, bebas polusi dan ada pemandangan gunung Tangkuban Perahu. Waktu muda saya sering *camping* di situ.

Di sana juga sudah ada ru-mah contoh. Fasilitas lain sudah dibangun. Saya suka penataan lingkungannya. Banyak ruang terbuka-nya. Bentuk lampu-lampunya mengingat-kan saya pada suasana kota Paris. Jarak-nya dari Bandung relatif dekat. Sedang-kan harga, sudah saya bandingkan dengan yang lain, relatif sama. Saya beruntung cepat mengambil kaveling di sana. Kalau tidak, nggak kebagian. Soalnya waktu kami kembali, seluruh blok tempat kavling yang saya beli sudah habis terjual.

Rudi Lee, *Pengajar Bahasa Inggris* private *terkemuka di Bandung*

Mengapa saya tertarik dengan SETIABUDI GARDENVILLE? Wah, ceritanya bisa panjang. Tetapi di sana kan nantinya ada *international school.* Kan perlu gurunya. Saya ngobrol-ngobrol dengan developer, eh saya jadi tertarik. Lalu mengambil satu kavling. Selain itu, saya kan mengajar *private.* Setiap hari di rumah. Karena itu saya perlu rumah yang nyaman. Alasan lain, ini daerah utara Bandung, udaranya bersih. Suhunya adem. Saya dulu sekolah di London, jadi sudah terbiasa dengan yang dingin-dingin.

Lingkungan alamnya hijau dan banyak taman bunga. Melihat banyak hijau-hijauan dan bunga rasanya jadi adem. *Stress* pun hilang. Karena itu saya rencanakan nanti mengajar pindah ke sana. Yang lain lagi, tanahnya datar, sehingga tidak menyulitkan desain dan konstruksi rumah yang akan dibangun. Faktor keamanan 24 jam, juga membuat saya merasa lebih *comfortable* di sana. Lebih dari itu, kesungguhan developer PT. Antar Griya Sentosa yang ingin proyek ini benar-benar sukses.

PROF. DR. KURNIA S

GUNAWAN SETIAWAN

GERBANG UTAMA DENGAN TAMAN CEMARA DAN LAMPU-LAMPU ARTISTIK DI KIRI-KANANNYA (KIRI) DAN LAMPU-LAMPU JALAN UTAMA YANG ROMANTIS PADA MALAM HARI (ATAS)

Gunawan Setiawan,
Pemilik P.O. Mios

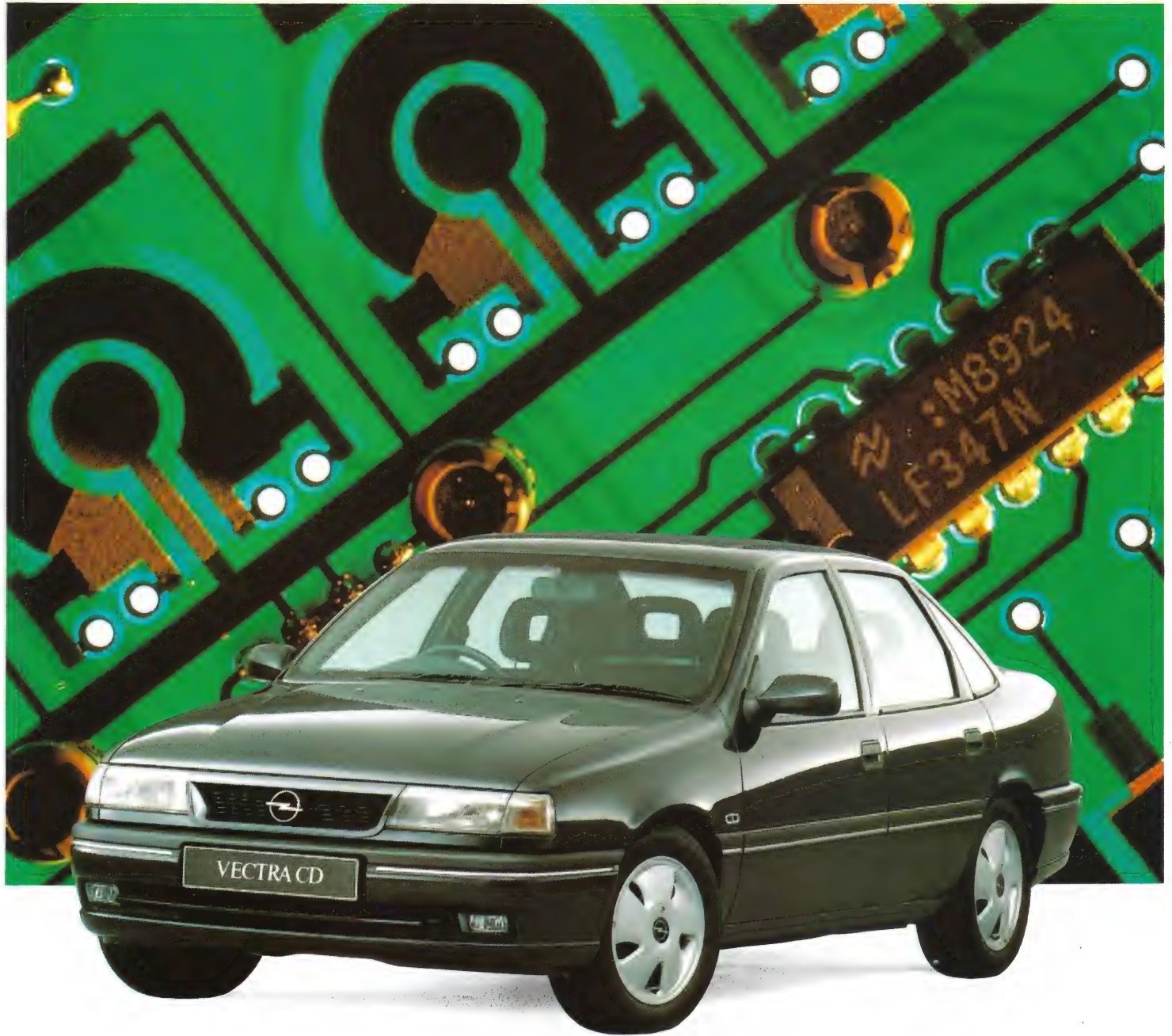
Saya memilih SETIABUDI GARDENVILLE karena alamnya indah. Pemandangannya indah. Fasilitasnya komplet. Ada tempat olahraga. Nantinya pun akan dibangun supermarket. Semuanya tersedia. Kalau sudah di sana tidak usah keluar-keluar lagi.

Saya mengambil dua kavling di sana. Yang saya bangun dulu satu kaveling saja. Kavling yang satunya saya biarkan untuk taman. Usia saya kan sudah lanjut. Sudah saatnya tinggal menikmati ha..ha. Di SETIABUDI GARDENVILLE pas buat saya ■

Kantor Pemasaran:
PT. Antar Griya Sentosa,
Jl. Dr. Setiabudi 170 D,
Bandung 40141.
Telepon : (022) 230222, Fax 237212
Lokasi Tlp. : (022) 236222

ADVERTORIAL

THE NEW OPEL VECTRA

INTELLIGENT CAR. INTELLIGENT DECISION.

Sedan bagaimana yang dicari konsumen bijaksana dewasa ini? Tentunya yang berpenampilan menarik. Selain itu juga yang bermutu, aman, efisien dan bernilai tinggi.

Ketika merancang Opel Vectra ini, para desainer Opel dari Jerman dituntut untuk merumuskan sebuah standar baru. Kemudian terciptalah salah satu sedan yang terbaik di dunia serta paling laku di kelasnya di Eropa. Dari perangkat keselamatannya seperti desain sistem sabuk pengaman yang unik dan pelindung benturan samping, hingga panel komputer terpadu dan alarm elektronik anti-pencuri, Opel Vectra hadir sebagai pilihan baru di Indonesia.

Kini Anda tidak perlu mengorbankan pilihan antara nilai atau mutu. Opel Vectra adalah pilihan yang bijaksana.

THE GERMAN EXPERIENCE

Authorized Dealers:

JAKARTA PUSAT: PT FONTANA INDAH MOTOR Tlp. (021) 639-4209 **JAKARTA TIMUR:** SUN NUSANTARA MOTOR Tlp. (021) 864-3338 **JAKARTA BARAT:** PT CITRA NUSA WAHANA Tlp. (021) 565-6791 **JAKARTA SELATAN:** HANG TUAH Tlp. (021) 769-5470 **BANDUNG:** SETIABUDI JAYA MOTOR Tlp. (022) 230-567 **SEMARANG:** SUN MOTOR Tlp. (024) 314-100 **SOLO:** SASAMI CHEVROLET MOTOR Tlp. (0271) 47880 **SURABAYA:** PT AUTOMAS INDONIAGARA Tlp. (031) 515-167, BANDUNG MOTORS SERVICE Tlp. (031) 334-153 **MEDAN:** PT KESAWAN DELI JAYA Tlp. (061) 530-333 **PEKANBARU:** PT BARATA JAYA UTAMA Tlp. (0761) 32155 **PADANG:** PT BASKOJAYA WIRATAMA Tlp. (0751) 56931 **JAMBI:** PD DUA SEKAWAN Tlp. (0741) 22334 **PALEMBANG:** CV THAMRIN BROTHERS Tlp. (0711) 311-170 **LAMPUNG:** CV SANJUNGAN TRADING COY Tlp. (0721) 53733.

PROPERTI
INDONESIA

Ketua Dewan Pembina :
Ir. Akbar Tandjung

Anggota Dewan Pembina :
Widigdo Sukarman SE, MA, MPA,
Asmuadji, Ir. Srijono,
Drs. Enggartiasto Lukita

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi :
Drs. Antony Zeidra Abidin

Wkl. Pemimpin Redaksi :
Musfihin Dahlan

Pemimpin Perusahaan :
Said Mustafa

Wakil Pemimpin Perusahaan :
M.Ramli

Redaktur Pelaksana:
Bambang Budiono

Redaktur :
Herman Syahara, Pria Takari Utama

Redaktur Ahli :
Ir. Panangian Simanungkalit RIM,
Ir. Gunadi Haryanto

Redaktur Tamu
dr. Rohsiswatmo
B. Bailey

Staf Redaksi :
Bineratno, Yusran Edo Fauzi, Mada Gandhi,
Joko Yuwono, Hadi Prasojo

Fotografer :
Tatan Rustandi

Konsultan Desain
Suprobo

Dokumentasi dan Sistem Informasi :
Sutriyadi

Pracetak :
Musrad Habib (Kordinator),
Arwan

Iklan/Promosi:
Andries M. Halim

Sirkulasi :
Darnadi,
Taswin Tandjung

Penerbit :
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994
ISSN 0853 - 9995

Alamat :
Bungur Grand Centre Blok A-2,
Jalan Ciputat Raya 4 - 6,
Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon : (021)7255315 (Hunting), 7253470 - 1
Fax. (021) 7247203

Rekening Bank No : 014.G.0000547.K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni.

Action Plan

Action plan! Dua penggal kata tersebut sering kita dengar terucap dari mulut para eksekutif. Karena dua kata itu pula, kesibukan meningkat pada bulan-bulan menjelang penutup tahun ini.

Memang tiga bulan terakhir pada setiap pengujung tahun, selalu terjadi tambahan kesibukan di berbagai perusahaan. Tidak terkecuali majalah *Properti Indonesia*. Karena, pada bulan-bulan tersebut, disusun rencana kerja yang sering disebut *action plan* itu untuk setahun ke depan.

Action plan ini, kata para pakar manajemen, ibarat suluh di tengah malam. Dengan *action plan* yang baik, jelas sasaran dan strategi pencapaiannya, maka akan baik pula langkah-langkah operasional perusahaan. Kalau terjadi penyimpangan, dapat dengan segera diluruskan, karena jelas rujukannya.

Pada bulan-bulan ini, kesibukan di dapur *Properti Indonesia* juga meningkat. Sebabnya, ya itu tadi, menyusun *action plan* 1995, di samping melaksanakan tugas-tugas rutin, agar majalah ini selalu tiba di hadapan Anda tepat waktu.

Sebagai bahan untuk menyusun action plan, kami banyak menerima saran, kritik, dan masukkan lainnya dari para nara sumber, pengiklan, biro-biro iklan, serta pembaca setia majalah ini. Umumnya semua menyambut positif kehadiran majalah ini, meskipun usianya baru memasuki tahun pertama.

Saran yang paling menonjol adalah agar majalah ini lebih berorientasi kepada konsumen dan menjadi wadah yang menjembatani kepentingan developer (produsen) dan kepentingan konsumen secara berimbang. Saran positif ini sangat berarti bagi kami dalam menyusun arah dan sasaran *action plan* tahun depan.

Sebagai *response* atas saran tersebut, mulai edisi Januari 1995, Anda akan menjumpai beberapa rubrik baru yang akan mewarnai isi *Properti Indonesia*. Rubrik-rubrik tersebut akan mendekatkan Anda, terutama *enduser* properti pada hal-hal yang mendasar dan praktis yang dapat Anda jadikan pedoman. Saat ini detail rubrik tersebut sedang dalam penggodokan.

DAHLAN REBO PAING

Suasana pembahasan action plan di Carita. Meningkatkan kualitas produk.

Rubrik baru yang akan diluncurkan tersebut, juga akan menjadi mediasi yang efektif bagi Anda yang akan mempromosikan atau mengiklankan produk properti atau yang terkait. Karena langsung berkaitan dengan kepentingan pembaca.

Pembaca! Sebagaimana lazimnya setiap menjelang akhir tahun, banyak pakar dan pengamat yang membuat analisa mengenai keadaan tahun 1995 mendatang. Ada yang optimis dan ada pula yang pesimis atau rada pesimis. Semua analisa tersebut, tentu akan membuat kita lebih bijak dalam menatap masa depan, dan lebih realistik dalam membuat perencanaan.

Kami dari *Properti Indonesia*, setelah berbincang dengan banyak pakar, termasuk yang optimis bahwa tahun depan akan lebih baik kondisinya dari tahun ini. Karena itu, kami percaya bahwa pertambahan tiras dan penjualan halaman iklan akan lebih baik lagi. Sebab, dengan membaiknya kondisi bisnis—yang ditentukan oleh tiras dan iklan— majalah ini, maka kami akan lebih berpeluang meningkatkan kualitas informasi sesuai dengan yang Anda butuhkan. Kami percaya, dukungan Anda akan memudahkan terlaksananya apa yang sudah kami rencanakan.

Selamat Membaca

SETELAH MEREBUT HATI PARA ARSITEK AMERIKA.....

........KINI SAATNYA GLIDDEN MEMPERINDAH SETIAP BANGUNAN DI INDONESIA

GLIDDEN ULTRAHIDE MATT EMULSION adalah cat terkemuka pilihan para arsitek di Amerika dan Eropa. Kini **GLIDDEN ULTRAHIDE MATT EMULSION** mempersembahkan simfoni warna - warna eksklusif untuk eksterior maupun interior yang akan menjadikan setiap bangunan lebih mempesona.

GLIDDEN ULTRAHIDE MATT EMULSION menjamin proses pengecatan lebih cepat, dengan hasil akhir yang sempurna dan sangat ekonomis berkat daya tutupnya yang tinggi dan daya sebarnya yang lebih luas.

Jadikanlah **GLIDDEN ULTRAHIDE MATT EMULSION** pilihan pertama untuk memperindah bangunan Anda sekarang juga!.

Glidden
ULTRAHIDE
MATT EMULSION
PUTIH SALJU
44693

UNTUK EXTERIOR & INTERIOR

Glidden

ULTRAHIDE
MATT EMULSION
Saatnya mengecat sempurna

ODUKSI PT ICI PAINTS INDONESIA
CIMANGGIS - BOGOR

Tak Hanya Jago di Retail dan Properti

Banyak bank menawarkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Banyak pula bank menyodorkan berbagai jenis tabungan. Namun, Jayabank menawarkan sesuatu yang benar-benar lain. KPR dan Tabungan Jaya diciptakan khusus bagi Anda yang benar-benar tahu apa arti keuntungan riil. Bahkan, melalui private banking, *bank ini siap memberikan pelayanan dengan sentuhan pribadi. Benar-benar seperti bank milik Anda sendiri.*

TIM CORPORATE BANKING

HANAFI LAUW (PRESIDENT DIRECTOR),GUNAWAN BUDIHARDJO (DIRECTOR),WINNY HASSAN (DIRECTOR)

Apa bayangan Anda tentang Jayabank International selama ini? Pastilah yang ada dalam pikiran Anda bahwa bank ini adalah bank yang akrab dengan nasabah retail dan intens memberikan pembiayaan ke sektor properti. Pikiran tersebut memang tak salah. Namun, mulai sekarang dan masa mendatang, bayangan Anda pasti tak hanya itu. Bank devisa ini, tak hanya dikenal sebagai bank retail dan akrab dengan dunia properti. Lebih dari itu, bank yang baru memasuki usia lima tahun, namun telah tumbuh makin besar ini, juga akan melayani Anda untuk aktifitas *corporate banking, merchant banking*, bahkan untuk *private banking.*

Kalau Anda pemilik atau profesional dari perusahaan yang sedang berkembang, peluang pembiayaan untuk *corporate banking* yang sedang dibuka lebar oleh bank ini, perlu dipertimbangkan. Apalagi, kalau perusahaan Anda sedang menggarap pasar ekspor impor. "*Corporate banking* yang kami lakukan tidak hanya melayani kepentingan grup, tetapi juga untuk perusahaan-perusahaan di luar grup," ujar Winny E. Hassan, Direktur Jayabank International. Untuk bisnis *corporate banking* ini, Jayabank bukanlah bank yang masih hijau. Walau baru sekarang lebih mengembangkan pembiayaan ke sektor korporasi itu, namun bank ini sudah cukup banyak berpengalaman. "Aktifitas *corporate banking* kami sebelum ini baru terbatas pada perusahaan-perusahaan di lingkungan Jaya Group," tambah Winny. Setidak-tidaknya, dengan pengalaman itu, jelas lebih meyakinkan bagi kalangan dunia usaha untuk mengembangkan kerjasama dengan Jayabank.

Seiring dengan makin membesarnya portfolio *corporate account* di bank yang beraset Rp 520 miliar ini, maka aktifitas dalam menjalankan merchant banking juga tampak makin bergairah. Kini, unit *merchant banking* Jayabank telah membukukan transaksi *commercial paper* (CP) tidak kurang dari Rp 100 miliar. Padahal, sekitar bulan Agustus 1994 yang baru lalu saja, nilai CP tersebut baru sekitar Rp 20 miliar. Untuk mendukung kegiatan merchant banking, Jayabank sudah mempunyai bank-bank korespoden pada semua negara yang mempunyai mata uang yang kuat. Dan, kalau perusahaan Anda sedang merencanakan proyek dengan nilai ratusan miliar rupiah sekalipun, Jayabank dengan senang hati akan membantu menggalang para kreditur, baik bank maupun lembaga keuangan lain untuk mewujudkan proyek itu malalui kegiatan-kegiatan

JAYABANK

merchant banking.

Tidak hanya itu. Jika Anda menemui banyak kesulitan untuk memperoleh kredit konstruksi di bank lain, tidak demikian halnya bila Anda berhubungan dengan Jayabank. Ya, memang banyak bank keberatan membiayai kredit konstruks dengan alasan risikonya cukup tinggi. Namun, Jayabank malah makin intens membantu para developer dan para kontraktor untuk kredit jenis ini.

Bank ini bukannya melawan arus untuk menghadang risiko yang ditakuti bank lain. Namun, Jayabank memang telah berpengalaman dan punya jaringan yang kuat dalam pembiayaan konstruksi. Figur orang nomor satu di bank ini, yaitu Ir. Hanafi Lauw, adalah orang yang sudah lama malang melintang di dunia konstruksi dan properti. Presiden Direktur Jayabank , lama berpengalaman di sektor riil. Ia menjadi presiden direktur pada perusahaan-perusahaan yang banyak berhubungan dengan dunia konstruksi. Catatlah misalnya, Hanafi Lauw, alumnus ITB Bandung tahun 1964 menjadi presiden direktur pada PT Jaya Aluminium Indonesia dan PT Jaya Teknik Indonesia. Selain itu, lalu menjadi direktur pada PT Jaya Obayashi, Vice President Director PT Jaya Konstruksi dan PT.Pembangunan Jaya. Pengalaman luas bankir ini di dunia konstruksi, jelas membuat Jayabank sangat *expert* dalam pembiayaan kredit konstruksi. "Risiko kredit konstruksi memang besar, jika monitoring dan sistemnya tidak menunjang," papar Winny Hassan.

Lalu, dengan demikian, apakah Jayabank sudah berorientasi pada sektor *corporate* dan meninggalkan nasabah *retail*? Tidak. Bank ini tetap juga memperhatikan nasabah retail. Malah, untuk nasabah golongan ini Jayabank menciptakan berbagai produk yang sengaja didesain agar menguntungkan nasabah secara riil.

Untuk kredit misalnya, ada KPR Jaya yang mempunyai banyak keunggulan dibanding KPR yang ditawarkan bank lain. Dengan KPR Jaya, Anda dapat mewujudkan impian memiliki rumah sendiri, walau belum memiliki uang yang cukup. Prosesnya mudah, cepat dan perhitungan bunganya *fair*. KPR-nya pun mulai dari rumah type sederhana sampai type menengah besar.

Jayabank tahu persis impian Anda terhadap tempat tinggal yang akan menjadi istana Anda. Karena itu, caranya sangat mudah dan tanpa berbelit-belit. Dan, yang paling istimewa, kalaupun Anda belum mempunyai tabungan yang cukup untuk membayar uang muka, tak menjadi halangan untuk mewujudkan rumah idaman. Dengan kata lain, Jayabank membiayai rumah Anda sampai 100 persen sekalipun melalui program-program uniknya.

Selain itu, prosesnya yang cepat. Apalagi jika rumah yang akan dibeli developernya sudah ada kerjasama yang erat dengan Jayabank. Satu lagi yang jarang ditemui di bank lain adalah soal perhitungan bunga yang *fair*. Bunga pinjaman otomatis akan turun jika bunga pinjaman di pasar turun. Dengan kata lain, bunga akan diturunkan, tanpa Anda minta.

Setelah memiliki rumah dengan KPR Jaya, Anda bisa pula melengkapi kebahagian Anda dengan memiliki mobil lewat fasilitas Kredit Pemilikan Mobil (KPM) Jayabank. Anda dapat memiliki mobil baru atau mobil bekas. Bila Anda mengimpikan mobil baru, maksimum kreditnya adalah 90 persen dari nilai mobil. Jika mobil bekas, kredit yang bisa dinikmati 80 persen dari nilai mobil itu.

Setelah berkembang dalam bisnis, punya rumah baru dan memiliki mobil, kebahagiaan Anda akan lebih lengkap dengan menabung untuk hari depan. Tabungan Jaya memberikan keuntungan yang riil. Bunga hariannya menarik, bebas ditarik di kantor cabang manapun dalam satu kota, dan kini juga ada fasilitas ATM di 24 tempat. Lalu, begitu bunga menarik Anda petik, berdasarkan bunga yang Anda bukukan itu ada pula hadiah langsung. Mulai dari yang terkecil berupa pulpen cantik Jayabank, *voucher* belanja di Cahaya Dept. Store dan *voucher* masuk Dunia Fantasi Ancol, sampai yang terbesar sepeda motor Honda Astrea dan teve KV 34 mini Kirara Basso. Dan, yang sangat istimewa, setiap penabung secara otomatis juga dilindungi asuransi jiwa secara gratis.

SEBAGIAN RUMAH DI BINTARO YANG DIBIAYAI DENGAN KPR JAYA, BISA TANPA UANG MUKA MELALUI PROGRAM KHUSUS
INZET : PELAYANAN NASABAH

Lantas, bagi Anda yang punya banyak dana dan bingung bagaimana menginvestasikannya, layanan *private banking* Jayabank, siap memberikan pelayanan khusus. Penasihat investasi Jayabank, dengan penuh keintiman akan menganalisis, pilihan investasi apa yang paling jitu. Sehingga, Anda dapat menuai keuntungan yang maksimal.

Tentu tak ada pilihan lain. Dari A sampai Z kebutuhan dan kebahagiaan Anda diwujudkan oleh Jayabank ■

Keterangan lebih lanjut, hubungi :
Kantor Pusat Operasional,
Gedung Jaya Lantai 3, Jl. MH Thamrin No.12, Jakarta 10340.
Telp 230-0088 (hunting) dan 230-0703 atau cabang-cabang kami terdekat.

PROPERTI
INDONESIA

Edisi Nopember 1994
***Desain Cover:** Suprobo*
***Foto Tokoh :** Dahlan Rebo Paing*

LIPUTAN UTAMA

Jor-joran Kredit 24

Ekspansi kredit bank-bank dalam negeri ke sektor properti melonjak 30 persen sejak Desember 1993 hingga Agustus 1994. Khusus untuk Bank swasta, peningkatannya bahkan menjapai 75 persen. Benarkah developer besar lebih menikmati kucuran dana itu? Yang pasti, banyak developer kecil menjerit kesulitan memperoleh pinjaman. Cukup ironis, memang. Di tengah terjadinya limpahan kredit ke sektor properti, target pembangunan RS/RSS dalam Pelita VI terancam tidak dapat terealisasi.

BAHAN

Harga Masih Bergejolak 56

Harga semen masih jauh di atas HPS (harga pedoman setempat), meski pemerintah telah mengeluarkan berbagai jurus untuk mengatasi gejolak harga semen yang terjadi selama tiga bulan ini. Gapensi dan kalangan DPR menilai ASI (asosiasi semen Indonesia) telah melakukan praktek kartel.

TOKOH

Ambisi Proyek Mega Si Raja Hotel 70

Sukamdani merantau dari Solo ke Jakarta hanya dengan modal sebuah kopor dan sebuah sepeda. Walau sudah mapan sebagai "raja" properti perhotelan, Sukamdani masih punya banyak ambisi. Proyek supeblok Sahid City kini terus dipacu. Dan, superblok pertama di luar Jawa dibangun di Ujung Pandang. Mengapa Sukamdani gusar dengan banyaknya manajemen hotel di Indonesia yang diserahkan ke pihak asing ? Bagaimana kiat Sukamdani membiayai proyek superbloknya ?

NASIONAL

Pola 1:3:6 Bukan Lagi Sekadar Imbauan 80

BKP4N segera mengeluarkan sejumlah aturan untuk memaksa developer menerapkan pembangunan perumahan berimbang berdasarkan pola 1:3:6. Badan ini juga tengah menggodok izin-izin bagi badan usaha yang bergerak di bidang pembangunan perumahan dan permukiman, para konsultan dan broker properti, serta sistem pemasaran ***rumah secara*** pre-project selling.

TREND BISNIS

Rumah dan Kavling Eklusif di Jabotabek 95

Di Jabotabek saat ini terdapat 30 developer lebih yang memasarkan rumah mewah atau kavling siap bangun berukuran 400 sampai 500 m2. Harganya mulai Rp 500 juta hingga Rp 11 miliar.

Rumah Artis Taruma Resort

Di tengah kelesuan perfilman nasional, Moehammad Soeparno, komisaris PT Pasir Wangun, mencoba untuk ikut memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh kalangan artis. "Memang banyak faktor yang menyebabkan film nasional kurang berkembang akhir-akhir ini, antara lain sarana produksinya. Maka, sebagai developer kami menawarkan sarana untuk menunjang kreativitas mereka," ujarnya.

Mantan Dirut maskapai penerbangan Garuda ini mengalokasikan sebagian lahan perumahan Taruma Resort (TR) yang mempunyai total lahan 1.100 hektar ini untuk perumahan para artis sekaligus studio alamnya. "Kami akan memberikan harga khusus dan luasnya tergantung dari permintaan mereka," katanya.

Menurut Agus Winarno, Manajer Pemasaran TR, lingkungan perumahan para artis ini dalam master plannya termasuk kompleks Art Village. Tidak jauh dari lokasi itu, juga akan dibangun sebuah kompleks bisnis yang menunjang kegiatan para artis. Misalnya, butik, production house dan studio rekaman. "Kompleks yang menggunakan konsep demikian belum pernah ditawarkan developer lain," papar Agus berpromosi.

Tawaran di atas menurut Roy Marten, wakil dari Gabungan Artis Nusantara(GAN) merupakan langkah positif untuk mendukung perkembangan dunia seni di Indonesia, terutama artis film. Ia menilai, kondisi lingkungan TR cukup memenuhi syarat untuk pembangunan studio alam. "Perihal tawaran ini akan kami bicarakan dengan sesama rekan artis." *JY*

Penghargaan UNCHS untuk BTN

Bank Tabungan Negara (BTN) memperoleh penghargaan dari Pusat Perserikatan Bangsa-bangsa untuk Permukiman (UNCHS) berupa 1994 Habitat Scroll of Honour, sebuah penghargaan internasional yang diberikan dalam rangka Hari Habitat sedunia atas program pembangunan permukiman.

Koordinator Perwakilan Badan-badan PBB di Indonesia, C. Jan Kamp, menyampaikan penghargaan tersebut atas nama UNCHS kepada Menpera Ir Akbar Tandjung, yang kemudian menyerahkan kepada Dirut BTN Widigdo Sukarman. Kamp mengatakan, penghargaan tersebut diberikan karena BTN dinilai mampu mengembangkan program kredit yang unik dan inovatif, yaitu Kredit Triguna. Kredit Triguna ini dikembangkan di bawah kerangka kerja suatu proyek bersama antaraPemerintah Indonesia dan Program Pembangunan Perserikatan Bangsa-Bangsa (UNDP) yaitu Community Based Low-Cost Housing.

Menurut Kamp, kesediaan BTN sebagai bank pertama yang menerapkan program ini patut mendapat penghargaan. Terobosan ini telah diikuti oleh beberapa bank swasta yang bersedia menerima dan menerapkan program baru ini. Habitat Scroll of Honour diberikan UNHCS setiap tahun, sejak 1986, sebagai penghargaan kepada individu, organisasi, LSM yang aktif dalam mengatasi pembangunan perumahan. *HP*

MASTER PLAN TARUMA RESORT PROYEK PERTAMA DARI PT PASIR WANGUN

TATAN RUSTANDI

Grup Kalbe Pasarkan Embassy Towers

Di tengah kuatnya kekhawatiran over supply pasar apartemen, PT Bahanasemesta Citra-nusantara (BSC) bulan lalu justru memasarkan apartemen mewah yang dibangun di kawasan Kuningan. Developer dari grup usaha Kalbe ini, rencananya membangun 2 tower setinggi 30 lantai dengan jumlah 225 unit apartemen. Apartemen mewah yang berdiri di atas tanah 8330 m2 itu diberi nama The Embassy Towers Suites. Nama ini, agaknya sesuai dengan target pasar yang ingin dibidik, yaitu para investor atau diplomat yang nanti akan berkantor di kawasan Grand Kuningan yang dirancang khusus sebagai kawasan diplomatik.

Untuk membangun apartemen yang diperkirakan menyerap investasi US$ 60 juta itu, PT BSC menunjuk Architects Pacific Ltd, dan Robert Birt & Partners Pte Ltd untuk struktur bangunannya.

The Embassy Towers menyiapkan 2 tipe eksklusif di mana setiap lantai hanya terdiri dari 4 unit. Tipe Standar, luasnya 153 m2, mempunyai 3 kamar tidur dan dapur, ditawarkan seharga US$ 327 ribu. Untuk Penthouse, luasnya 307 m2, dijual dengan harga US$ 870 ribu. Apartemen ini dijadwalkan akan mulai dibangun pada Januari 1995 dan ditargetkan dapat diserahkan pada pembeli pada akhir Maret 1997. *HP*

CASABELLA COURT
APARTEMEN PERTAMA DI SCBD.

Soft Launching Casabella Court

Kawasan Pusat Bisnis Sudirman atau sering disebut dengan Sudirman Central Business District (SCBD) akan segera dilengkapi dengan apartemen. "Casabella Court merupakan apartemen pertama yang akan dibangun di SCBD," ujar Mimy C. Ratulangi, Presiden Direktur PT Primagraha Majumakmur. Perusahaan yang berafiliasi dengan PT Jakarta International Hotels & Development (JIHD) itu, akan membangun Casabella Court Condominium, suatu kompleks apartemen mewah yang mengadakan *soft launching* pada tanggal 6 Oktober 1994.

Dirancang dengan gaya Mediteranean tradisional, tiga buah menara Casabella Court yang dirancang oleh IE. SIU & Chung Architects Ltd. dari Hongkong, bekerja sama dengan PT Megatika International, akan terdiri dari 178 unit apartemen dengan harga mulai US$ 2,250/m2. Pembangunan Apartemen ini dijadwalkan akan selesai pada akhir 1996. Unit-unit apartemen yang luasnya berkisar antara 122,9 m2 sampai 151 m2 itu, pada peluncuran perdana dijual dengan harga antara US$ 288,000 dan US$ 387,000.

Dibangun diatas areal seluas 8.184 m2, Casabella Court akan memiliki luas 46.000 m2. Condominium ini akan dilengkapi dengan berbagai fasilitas, termasuk kolam renang, area bermain anak, pusat kebugaran, lapangan tenis, jogging track, ruang sauna, mini mart, ruang serbaguna, pusat bisnis, dan 2 tingkat parkir bawah tanah yang akan dikelola olah PT Jakarta International Hotels Management.

"Pembangunan Casabella Court ini diperkirakan akan menelan investasi sebesar US$ 57 juta. Dari biaya tersebut 50% diantaranya berasal dari pinjaman yang diorganisir oleh PT Bank PDFCI. *ST*

Show Unit Hill Top

Sebuah konsorsium yang terdiri dari PT Bumimas, Tata Group dan Sinar Mas Group mulai memasarkan apartemen Hill Top. Di atas tanah seluas 1,2 hektar, konsorsium tersebut akan membangun 2 menara, masing-masing terdiri dari 20 lantai, dengan jumlah 315 unit. Proyek hunian vertikal yang mulai dipasarkan awal Oktober lalu, kini sudah terjual 40 persen. "Untuk tiga bulan pertama kami mengadakan kerjasama pemasaran dengan PT Procon Indah," ujar Jenny N. C.H., manajer pemasaran apartemen tersebut.

Bulan lalu, di jl. MH. Thamrin kavling 12, telah dibangun show unit, sedang lokasinya berada di jl. Trogo Jakarta Selatan. Apartemen ini menawarkan 9 tipe, mulai tipe dua kamar tidur ukuran 96 m-2 sampai penthouse ukuran 591 m2. Sedang harga per unit setelah didiscount 15-20 persen sebesar US $ 92.103 sampai US $ 733.056. *JY*

Pasir Wangun Bangun Proyek Baru

PT Pasir Wangun (PW) meluncurkan proyek perumahan Bumi Parung Permai (BPP) di Parung Bogor, setelah awal tahun 1994 memasarkan perumahan Taruma Resort di Cijeruk, Bogor. Menurut Ir. Rusli Ruslan, Vice President PT PW, pembangunan perumahan BPP ini merupakan salah satu komitmen mereka untuk melaksanakan imbauan pemerintah untuk menerapkan kosep hunian berimbang 1 : 3 : 6. Untuk rumah-rumah menengah-atas, dia melanjutkan, lokasinya di Taruma Resort dan rumah menengah-bawahnya ada di BPP. Sedangkan lokasi rumah sangat sederhana sudah disediakan lahannya, namun baru akan dibangun tahun depan. "Lahan yang sudah dibebaskan seluas 5 hektar, dari 15 hektar yang direncanakan," ujar Agus Winarno, Manajer Pemasaran PT PW.

Luas total perumahan BPP ada 45 hektar, dengan masa pembangunan selama 3 tahun. Namun untuk tahap pertama baru dipasarkan rumah sejumlah 270 unit. Tipe rumah yang dipasarkan adalah T 36 seharga Rp 28 juta sampai T 70 seharga Rp 60 juta. Kelebihan BPP, meskipun tergolong rumah menengah bawah, perumahan ini dilengkapi *sport centre* dan jaringan telepon. *JY*

PPC Pasarkan 6 Proyek

Kenaikan suku bunga bank tampaknya tidak menyurutkan niat para developer untuk melucurkan proyek-proyeknya. Dalam bulan Nopember ini misalnya, PT Satelit Propertindo salah satu agen pemasaran properti yang belakangan ini cukup sukses mengadakan acara *launching,* akan mengadakan acara serupa untuk 6 proyek yang tersebar di beberapa wilayah Jabotabek. Keenam proyek itu, menurut Nico Lengkong, komisaris utama Satelit Propertindo, adalah Lido Lakes Resort seluas 3.200 hektar di Bogor, Golf Park House Modernland tahap II di Tangerang, Sentosa Garden tahap II di Bekasi, Grand

mowilex®
KEMASAN BARU !
WATER - BASED 100% ACRYLIC
ROOF PAINT
mowilex
UNTUK KEINDAHAN DAN MELINDUNGI LEBIH LAMA
Keindahan rumah
juga ditentukan
keindahan atapnya
Karenanya, bila genteng rumah Anda terbuat dari semen asbes, beton atau tanah liat, lapisilah dengan MOWILEX ROOF PAINT - cat genteng dasar air pertama di Indonesia sejak 20 tahun yang silam.
Cat genteng Mowilex memiliki berbagai keistimewaan, seperti :
1. Daya tutupnya sangat baik.
2. Penyerapan debu sangat rendah.
3. Mencegah pertumbuhan jamur dan lumut.
4. Cepat kering dan tidak berbau.
5.Tahan terhadap alkali dan asam chlorida 36%.
Untuk keterangan lebih lanjut, hubungi C.V. Mowilex, Telp. : 5406663 (4 lines), 6191879, Telefax : 6192764.

Lucky Apartment di Jembatan III, RedTop Square Apartment di Pecenongan dan Pluit Distribution Centre di Pluit.

Prospek peluncuran proyek-proyek itu? Elen Santika yang juga duduk sebagai komisaris, kepada Properti Indonesia mengatakan, "Untuk proyek yang harganya di bawah Rp 400 juta, peluangnya masih bagus." *JY*

Pusdik Real Estate Asean

Kongres ke-8 Asean Valuers Association (AVA) menyepakati untuk mempersiapkan pembentukan Pusat Pendidikan Real Estate Asean, guna mengembangkan profesi jasa penilai sekaligus menambah jumlah sumber daya yang masih jauh dari cukup. Pusat pendidikan yang diketuai Saut Simanjutak dari Indonesia ini adalah komisi pertama yang dibentuk dan langsung berada di bawah organisasi AVA.

Menurut Saut, pusat pendidikan ini akan beranggotakan wakil-wakil dari semua negara Asean, kecuali Brunei. Pusat pendidikan ini, selain akan mendidik tenaga-tenaga penilai dan riset, juga menyiapkan standar penilaian.

Jumlah tenaga penilai, memang sangat dirasakan kurang di negara-negara Asean. Di Indonesia misalnya, dengan 180 juta jiwa penduduk hanya memiliki kurang dari 100 perusahaan penilai. Padahal, negara kecil seperti Scandinavia yang hanya berpenduduk 3 juta jiwa saja, memiliki 700 penilai. Singapura dengan 3 juta jiwa memiliki 300 perusahaan penilai.

Kehadiran pusat pendidikan ini, diharapkan dapat menjadikan profesi jasa penilai makin dikenal masyarakat luas. Selain itu, pendidikan real estate yang selama ini kurang memperhatikan porsi penilaian akan semakin diperbesar porsinya. Sehingga fungsi penilai akan semakin banyak digunakan di bidang real estate.*Bine*

Show Unit Pavilion Park

Bulan lalu, PT Duta Buana Permai Development (DBP), anak perusahaan Duta Anggada Realty (DAR), developer yang membangun Pavilion Park Apartements (PPA) meresmikan pembukaan Show Unit dan Marketing Office PPA.

PPA terdiri dari 4 menara masing-masing 24 lantai, terletak di CBD tepatnya bersebelahan dengan Sahid Palace Apartemen. Di atas areal 2,3 hektar PPA dibangun dengan konsep khusus untuk tempat hunian yang tidak bercampur dengan perkantoran, hotel dan shopping center.

Fasilitas PPA meliputi, spot club & healt center, sauna, pertokoan, restoran, arena bermain anak, bank, klinik, apotik dan sistem keamanan 24 jam. PPA itu 'self-contained, semua kebutuhan ada di dalamnya, kata Hartadi Angkosubroto, Dirut. DAR. Sejak dipasarkan pertengahan 1993, PPA telah terjual 80% dari 133 unit di tower I. Saat ini tower II mulai dipasarkan dan diharapkan habis tahun 1995.*HP*

Sinar Mas Luncurkan Apartemen Ambasador

Satu lagi apartemen di kawasan Kuningan bertambah. PT Perwita Margasakti, anak perusahaan Duta Pertiwi yang bernaung di bawah perusahaan Sinar Mas Group, membangun apartemen The Ambassador Kuningan.

Apartemen 26 lantai yang terdiri dari 138 unit ini berkonsep *three in one.* Di dalam kawasan ini terdapat juga mall 6 lantai (317 unit kios) dan perkantoran modern (24 unit). The Ambassador berdiri di atas lahan seluas 1,3 ha dari total luas tanah 3 ha. Menurut Ir. Stevanus H.A, Executive Director PT Perwita Margasakti, proyek yang menelan investasi Rp 100 miliar ini, akan memasuki tahap konstruksi pada Nopember 1994 ini dan ditargetkan selesai pada 1997.

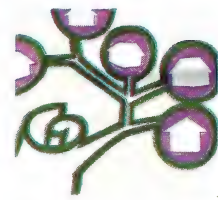
Apartemen yang tepatnya terletak di Jl Prof. Satrio ini menawarkan fasilitas berupa kolam renang, pusat kebugaran, ruang pertemuan, ruang bermain anak-anak, food court, telepon, parabola, dll. "Inilah apartemen pertama di daerah Kuningan yang dilengkapi dengan mall dan perkantoran modern yang dipasarkan secara strata title," kata Beny Loho, Deputy Director PT Perwita Margasakti.

Sampai saat launching, apartemen ini telah mengantongi izin berupa Blok Plan bernomor 32/BP/SP/JS/VII/94. "Izin-izin lainnya sedang kami proses," tambah Stevanus. *HS*

HERMAN SYAHARA

DUA PROFESIONAL PT PERWITA MARGASAKTI SAAT PELUNCURAN THE AMBASADOR.

Jor-joran Kredit

Ekspansi kredit bank-bank dalam negeri ke sektor properti melonjak 30% sejak Desember 1993 hingga Agustus 1994. Khusus untuk bank swasta, peningkatannya bahkan mencapai 75%. Benarkah developer besar lebih menikmati kucuran dana itu? Yang pasti, banyak developer kecil menjerit kesulitan memperoleh pinjaman. Cukup ironis, memang. Di tengah terjadinya limpahan kredit ke sektor properti, target pembangunan RS/RSS dalam Pelita VI terancam tidak dapat terealisasi.

Masa bulan madu kedua. Ungkapan ini, mungkin cukup pas untuk menggambarkan betapa mesranya hubungan antara kalangan perbankan dan para pelaku bisnis properti di Indonesia dalam setahun ini. Hubungan manis antara bank, developer dan konsumen properti ini, mengingatkan kita pada situasi tahun 1987-1989 di saat bank-bank dalam negeri melakukan jor-joran kredit ke sektor properti, dalam bentuk kredit konstruksi dan KPR (kredit pemilikan rumah). Itulah masa *booming* pertama bisnis properti di Indonesia. Penjualan rumah baru pada 1988 misalnya, mencapai 160 ribu unit lebih.

Situasi itu kini berulang. Bisnis properti kembali marak dengan proyek-proyek yang lebih beragam: perumahan berskala kota, apartemen, perkantoran, *shopping centre,* hotel dan resort yang dipasarkan dengan dukungan promosi besar-besaran pula. Dalam setahun ini, bank seperti menempatkan sektor properti sebagai primadona, dan developer menikmati bunga rendah serta kepastian pembeli bagi proyek-proyeknya karena adanya dukungan KPR dalam jumlah cukup besar.

Seperti ditunjukkan oleh data alokasi kredit yang diterbitkan Bank Indonesia,

hingga Agustus 1994 realisasi kredit bank-bank dalam negeri ke sektor properti mencapai Rp 28,22 triliun. Rp 8,51 triliun diantaranya dialokasikan untuk KPR. Itu berarti terjadi ekspansi sekitar 30% dibandingkan realisasi hingga Desember 1993 yang berjumlah Rp 21,707 triliun. Khusus KPR, dibandingkan Agustus 1993 yang hanya Rp 4,29 triliun, berarti terjadi lonjakan hampir 100%. Pengamat perbankan Rijanto meramalkan, hingga akhir tahun alokasi kredit ke sektor properti akan mencapai Rp 30 triliun. Menurutnya, bank swasta nasional memberi andil paling besar terhadap terjadinya lonjakan kredit ke sektor ini. "Ekspansi bank swasta mencapai 75 persen," ujarnya. Bandingkan dengan pertambahan alokasi ke sektor pertanian yang hanya 9%.

Apa yang mendorong hal ini? Sejumlah pengamat berpendapat, kecenderungan ini terjadi karena beberapa jenis usaha di sektor industri sedang jenuh. Misalnya, tekstil. Tapi, sebagian lainnya melihat hal ini sebagai siklus perekonomian yang biasa terjadi. Sektor properti mengalami pertumbuhan paling cepat di saat *booming,* tapi paling cepat turun pada masa resesi. Para bankir yang diwawancarai *Properti Indonesia,* umumnya memperkirakan, *booming* properti ini masih akan terjadi dalam dua tahun ke depan.

Maka, tak perlu heran jika hampir semua bank kini menyediakan fasilitas KPR, termasuk bank yang baru berdiri sekalipun. Bank pemerintah di luar BTN, kini juga menggarap pembiayaan ini. Misalnya Bank Rakyat Indonesia (BRI), yang selama ini berkonsentrasi pada pembiayaan sektor usaha kecil. Bank asing yang mempunyai perwakilan di Indonesia, seperti Citibank, tak mau ketinggalan. Citibank tahun ini menyalurkan Rp 70 miliar untuk KPR. Bank ini juga menyediakan *"Home Power"*, skim pembiayaan untuk keperluan apa saja dengan jaminan rumah. Bank swasta nasional yang terbesar menyediakan KPR agaknya adalah BII dan Lippobank, yang masing-masing mengalokasikan Rp 500 miliar dan Rp 600 miliar lebih (baca: *"Ramai-ramai Berebut KPR"*).

Siapa sajakah yang menikmati limpahan kredit properti itu? Developer kecil dan konsumen berpenghasilan rendah nampaknya tidak menikmatinya. Bank swasta agaknya lebih tertarik bekerja sama dengan developer besar, sehingga developer kecil yang umumnya ingin membangun rumah sederhana, sebagian besar menyerbu ke BTN dan Bank Papan sebagai dua bank yang mendapat misi dari pemerintah untuk membiayai perumahan murah (baca juga *"Developer Kecil dan BTN"* serta *"Antara Ekspansi dan Hati-hati"*).

Bagi developer kecil dan konsumen berpenghasilan pas-pasan, ekspansi kredit bank ke sektor properti ini justru tidak menjadi berkah. Curahan kredit bank ke sektor properti ternyata juga mendorong emosi pembelian rumah, yang mengakibatkan peningkatan harga. Harga rumah dalam dua tahun terakhir membumbung tinggi, seiring dengan *gimmick* pemasaran yang diciptakan oleh developer dan para *broker*. Sebagian pembeli rumah bukan lagi berniat untuk menempati *(enduser),* tetapi untuk dijadikan investasi. *Capital gain* menjadi sasaran yang dikejar para pembeli rumah. Maka, sebagian besar developer kini mempromosikan produk rumahnya dengan iming-iming *capital gain* itu. Dan untuk merekayasa seakan-akan terjadi kenaikan harga, secara berkala developer menaikkan harga jual rumah atau kavling siap bangunnya.

Produk properti yang dapat direkayasa harganya itu adalah rumah-rumah kelas menengah atas, termasuk apartemen dan rumah resort yang belakangan ini menjadi *trend* tersendiri. Maka, developer pun lebih tertarik membangun rumah kategori ini. Rumah sederhana, apalagi rumah sangat sederhana yang telah dipatok harganya oleh Menpera, akibatnya jadi tak populer di kalangan de-

veloper. Apalagi harga tanah di sekitar perkotaan pun ikut-ikutan melonjak tinggi.

Fenomena developer dan bank yang mengejar konsumen kelas atas inilah yang mencemaskan sejumlah pengamat. Kwik Kian Gie dan Rijanto misalnya, meragukan kemampuan mencicil sebagian besar debitur rumah dan apartemen mewah yang kini marak dipasarkan. Menurut kedua pengamat itu, *real buyer* atau orang kaya yang mampu membeli rumah dan apartemen seharga ratusan juta hingga miliaran rupiah itu tidak sebanyak pasok yang ada. Mereka juga mengingatkan, bukan mustahil jika di antara mereka tercatat sebagai pengambil KPR di beberapa bank (baca: *"Menguak Sisi Rawan Kredit Properti"*). Jika asumsi ini benar, KPR kelas atas berpotensi besar menyumbang terjadinya kredit macet. Atas dasar itu, beberapa bankir seperti Asmuadji dan Prajogo Mirhad, mendukung ide pembentukan lembaga *"Clearing House"* guna memberi informasi *performance* debitur KPR.

Mengenai risiko terjadinya kredit macet di sektor properti ini, pihak BI rupanya juga sudah cukup mengantisipasi. Beberapa bank swasta pemberi kredit properti yang *exposure*-nya dianggap berlebihan telah diberikan peringatan. Menurut Direktur Perkreditan BI Mukhlis Rasyid, bank sentral juga akan meningkatkan pengawasannya agar bank-bank yang ada mematuhi rambu-rambu kehati-hatian bank yang ada, seperti L-3 (*legal lending limit*), pemupukan cadangan dan pemenuha CAR. *Exposure* bank-bank dalam negeri dalam sektor properti hingga Agustus 94, ia nilai masih 17% dari total kredit bank keseluruhan. Angka itu ia nilai masih aman, karena di Malaysia, menurutnya, tahun lalu mencapai 30%.

Pengawasan BI itu mungkin perlu lebih diperketat. Pasalnya, banyak kalangan menduga, beberapa bank swasta saat ini mempraktekkan konsep "dua pintu" dalam menyalurkan kredit properti agar terhindar dari rambu-rambu yang ada. Terutama, bagi bank-bank swasta yang dimiliki oleh grup perusahaan yang juga menerjuni bisnis properti. Cara yang dilakukan umumnya seperti ini. Bank A ingin membiayai proyek A, yang masih dalam satu grup. Agar tidak melebihi batas yang ditetapkan oleh BI terhadap bank yang membiayai perusahaan satu grup, Bank A menempatkan sebagian dananya ke Bank B. Dana itu oleh Bank B kemudian disalurkan ke proyek A, dan Bank B menerima sejumlah *fee*, misalnya 0,5%. Praktek ini sukar dibuktikan, tapi hampir semua bankir memahaminya.

Selain itu, masih ada pintu lain untuk menyalurkan kredit yaitu lewat kontraktor dan pemasok (*supplier*). Caranya developer bertindak sebagai penjamin atas kredit yang dikucurkan kepada kontraktor, dengan asumsi setelah proyek rampung, maka developer dapat langsung melunasi kewajibannya kepada kontraktor senilai proyek, karena telah menerima pelunasan dari konsumen, entah itu berupa *cash* ataupun lewat KPR. Cara yang sama dilakukan pula lewat para pemasok bahan. Kredit yang dikucurkan lewat kedua pihak ini, dapat berasal dari bank satu grup atau dari bank lain yang di*back-up* oleh bank yang yang berada dalam satu grup tadi.

Kecurigaan adanya praktek seperti itu memang cukup beralasan. Setidaknya jika kita melihat begitu banyaknya proyek-proyek properti berskala besar yang saat ini dipasarkan. Satu proyek saja, seperti apartemen yang terdiri dari ratusan unit, nilainya dapat mencapai Rp 1 triliun. Kucuran kredit bank-bank dalam negeri itu, jadi tidak begitu berarti dibandingkan dengan kebutuhan investasi yang ada. Belum lagi proyek-proyek resort, hotel, atau perumahan berskala kota.

Namun bank bukanlah satu-satunya sumber pembiayaan developer dalam membiayai proyek-proyeknya. Bagi developer yang sudah mapan (*established*), banyak alternatif sumber untuk memperoleh dana. Sebagian developer melakukan *go public* untuk mencari dana murah dari masyarakat. Dalam setahun ini saja, lebih dari 5 perusahaan di sektor properti yang telah *listed* di pasar modal. Dana hasil penjualan saham itu, biasanya digunakan untuk membayar hutang bank dan membebaskan tanah. Sebagian yang lain menggandeng mitra asing, atau menggunakan dana konsumen dengan melakukan *pre project selling*. Karena itu tidak heran, dari 14 perusahaan properti yang *go public*, rata-rata *outstanding* utang bank di bawah 30% dari kewajiban. Hanya dua perusahaan saja yang *outstanding* utang banknya di atas 50%.

Bank tak diragukan lagi, memegang peran cukup penting bagi pertumbuhan bisnis properti. Seperti dikemukakan Mukhlis Rasyid, yang perlu dipastikan adalah bahwa kredit yang disalurkan itu tidak berlebihan dan benar-benar ditujukan untuk proyek yang tepat. Jor-joran kredit yang dapat berdampak mendorong tingkat inflasi, justru akan mengundang otoritas moneter memberlakukan kebijakan uang ketat, yang pada akhirnya dapat memukul bisnis properti sendiri. Itulah, yang perlu diantisipasi dengan bijak oleh semua pelaku yang terkait di bisnis ini ■ *BB/MD*

Pengawasan BI itu mungkin perlu lebih diperketat. Pasalnya, banyak kalangan menduga, beberapa bank swasta saat ini mempraktekkan konsep "dua pintu" dalam menyalurkan kredit properti agar terhindar dari rambu-rambu yang ada. Terutama, bagi bank-bank swasta yang dimiliki oleh grup perusahaan yang juga menerjuni bisnis properti

RISIKO KREDIT

MENGUAK SISI RAWAN KREDIT PROPERTI

Ekspansi kredit perbankan ke sektor properti dinilai sudah mencapai tingkat yang perlu diwaspadai. Beberapa sektor tertentu dalam bisnis properti diduga kuat telah mengalami oversupply, *yang potensial menimbulkan kredit macet.*

Boom bisnis properti di Indonesia dalam dua tahun terakhir, tidak terlepas dari peran perbankan sebagai salah satu lembaga keuangan yang mendukung pembiayaan proyek-proyek di sektor ini. Dalam kurun waktu tersebut, pengusaha properti di Indonesia seperti mendapat perhatian khusus dari kalangan perbankan dalam negeri. Tengoklah data penyaluran kredit yang dikeluarkan Bank Indonesia (BI). Penyaluran KPR (kredit pemilikan rumah) hingga Agustus 1994 melonjak menjadi Rp 8,512 triliun dari Rp 3,765 triliun pada Desember 1992 atau Rp 6,157 pada Desember 1993. Sedangkan untuk keseluruhan sektor properti, pagu per Agustus 1994 berjumlah Rp 28,22 triliun atau meningkat sekitar 30% dibandingkan Desember 1993 yang berjumlah Rp 21,707 triliun. Pada Desember 1992, total penyaluran kredit sektor properti hanya mencapai Rp 16,374 triliun (lihat *tabel*). Pengamat perbankan Rijanto memperkirakan, penyaluran kredit bank ke sektor properti tahun ini dapat mencapai Rp 30 triliun.

Dibandingkan dengan total kredit perbankan pada akhir Agustus 1994, jumlah *exposure* bank-bank dalam negeri ke sektor properti itu memang belum terlalu besar, sekitar 17%. Jumlah ini relatif rendah jika dibandingkan, misalnya dengan di Malaysia yang pada September 1993 mencapai sekitar 30%. "Kalau di Malaysia rasio sebesar itu masih aman, mestinya di negeri kita yang masih 17% itu juga aman," ujar Direktur PDBI Christianto Wibisono.

Rijanto menilai, ekspansi kredit properti sebesar 30% itu sudah mencapai tingkat yang perlu diwaspadai. Sikap seperti itu penting dilakukan, ujarnya, karena ekspansi tersebut tidak diimbangi oleh pertumbuhan dana masyarakat yang

TATAN RUSTANDI

RIJANTO
WASPADAI PEMBELI BERMOTIF INVESTASI

dapat diserap bank melalui giro, deposito dan tabungan. Menurut Rijanto, pertumbuhan dana masyarakat yang terabsorsi dalam 7 bulan terakhir hanya berkisar 5%. Sedangkan menurut BI, hingga Agustus 1994, pertumbuhan dana masyarakat yang terserap perbankan dalam negeri mencapai 8,3%. Sifat dana masyarakat itu umumnya berjangka pendek, sehingga tidak *match* dengan kebutuhan pembiayaan properti yang berjangka panjang. "Dari sisi likuiditas, posisi bank cukup rawan, karena jika sebagian besar dana itu ditarik masyarakat, ambruklah bank itu," ujar Rijanto. Posisi bank yang rawan seperti ini, dibenarkan James T. Riady, Vice Chairman Lippo Group. "Terjadi koreksi sedikit saja, likuiditas bank dapat terancam," katanya.

Direktur Kredit BI Mukhlis Rasyid tidak sepenuhnya sependapat dengan cara pandang seperti itu. Ia memang mengakui adanya *mismatch* antara sifat jangka pendek dari dana yang dihimpun bank dari masyarakat dan pembiayaan properti yang berjangka panjang. Kemampuan bank untuk melakukan *maturity transformation* juga terbatas. Tetapi, menurutnya, bank-bank juga mempunyai beberapa sumber dana jangka panjang, seperti modal sendiri, pinjaman sindikasi dari luar negeri dan pinjaman pemerintah. Sebagai contoh, ia menunjuk dana sendiri bank-bank dalam negeri yang meningkat Rp 5,7 triliun sepanjang tahun 1993 dan bertambah Rp 3 triliun dalam delapan bulan terakhir. "Ini yang memungkinkan laju pertumbuhan kredit properti lebih tinggi dari pertumbuhan dana masyarakat," ujarnya (baca juga *Wawancara: "Belum Berbahaya, tapi Jangan Berlebihan"*).

Dari sisi risiko kredit *(credit risk)*, pihak bank umumnya memandang pembiayaan properti, terutama KPR, sebagai sektor yang relatif aman karena *collateral* (jaminan) nya memiliki nilai

POSISI KREDIT PROPERTI OLEH BANK DI DALAM NEGERI

(Dalam miliar Rp)

	1992											
SEKTOR EKONOMI	JAN	FEB	MAR	APR	MEI	JUNI	JULI	AGT	SEPT	OKT	NOV	DES
1 Konstruksi	6.382,06	8.045,47	8.035,90	6.147	7.546,40	7.602,40	9.267,40	9.503,30	9.676,70	9.700	10.050	9.699,80
A. Perumahan Sederhana	1.588	1.590	1.559	1.580	1.566	1.566	1.501	1.543	1.554	1.497	1.533	1.482
B. Lainnya	4.794	6.455	6.477	4.593,5	5.980,80	6.036,80	7.766	7.960,20	8.122,80	8.203	8.517	8.217,40
2 Real Estate	2.583,60	2.271,50	2.486,40	2.569,20	3.881,40	3.900,80	2.702,70	2.690,60	2.850,30	2.838,70	2.818,30	2908,70
A. Perumahan Sederhana	506	446,50	452.96	449,60	4.85,62	499,94	488,50	516,60	547,16	520,93	476,30	472,70
B. Lainnya	2.077,60	1.825	2.033,40	2.119,60	3.395,80	3.400,90	2.214,20	2.174	2.258.20	2.317,80	2.342	2.436
3 KPR	3.513	3.311	3.581,20	3.529,10	3.554,70	3.372,50	3.673,20	3.697,90	3.628,50	3.661,10	3.701	3.766,60
Total	**12.479**	**13.628**	**14.103**	**12.272**	**14.982**	**14.876**	**15.543**	**15.792**	**16.111**	**16.200**	**16.569**	**16.374**

jual yang terus naik dan merupakan barang tidak bergerak yang dapat dikuasai bank. Dari sejumlah direksi perbankan yang diwawancarai *Properti Indonesia*, terdapat kesan bahwa kepercayaan mereka terhadap nilai tanah cukup tinggi. Meski begitu, bank-bank cukup hati-hati, antara lain ditunjukkan dengan membatasi KPR hanya 70-80% dari nilai propertinya. (baca juga: "Ramai-ramai Keroyok KPR").

Jika dari sisi risiko kredit dan likuiditas cukup aman, mengapa banyak pihak perlu memperingatkan perbankan agar berhati-hati dalam membiayai sektor properti? Menurut Mukhlis Rasyid, yang lebih menjadi persoalan agaknya mengenai *market risk*, yaitu risiko yang ditimbulkan oleh turun-naiknya permintaan dan harga dari properti itu sendiri. Pertama, karena sektor properti, terutama perumahan, adalah sektor yang paling peka terhadap fluktuasi bunga bank dan tingkat kegiatan ekonomi secara keseluruhan. Sektor ini dapat tumbuh paling cepat pada masa *boom*, tapi juga paling cepat turun pada masa resesi. Kedua, karena saat ini disinyalir banyak spekulasi dalam bisnis properti yang menimbulkan semacam *bubble efect* pada permintaan dan harga.

Rijanto dan Kwik Kian Gie, adalah dua pengamat ekonomi yang cukup vokal melontarkan kekhawatiran timbulnya kredit macet akibat kuatnya motif spekulasi yang mewarnai pasar properti tertentu dewasa ini. Misalnya, di sektor apartemen mewah. Rijanto mencurigai, sebagian besar pembeli apartemen bukanlah *enduser* (pembeli akhir yang berniat menempati) melainkan bermotif investasi. Dengan hanya membayar *booking fee*, mereka dapat menjual kembali unit apartemen yang dibelinya beberapa bulan kemudian dengan kenaikan harga tertentu. Atau mereka melunasi uang mukanya sebesar 10-20%, dan saat bangunan selesai, mereka dapat mencicil melalui KPR. Cicilan KPR itu, akan mereka bayar dari uang hasil penyewaan apartemen mereka, yang diasumsikan akan lebih mahal dibandingkan nilai cicilannya. Jadi, apartemen dapat, kelebihan uang sewa dikurangi cicilan juga diperoleh. Atau kalau tak mau repot-repot dijual saja, dipindah tangankan saja dengan harga tinggi.

Capital gain itulah, yang biasanya diiming-imingkan oleh para developer yang memasarkan apartemen atau perumahan lainnya. Itulah, yang antara lain mendorong developer lebih tertarik membangun permukiman atau apartemen mewah, karena harganya dapat terus direkayasa untuk dinaikkan. Menurut Herman Sudarsono, salah seorang Ketua DPP REI, untuk memenuhi janji bahwa proyeknya benar-benar memberikan capital gain, developer tertentu secara sengaja meng-*create* harga unit proyeknya agar naik secara berkala. Misalnya, dinaikkan 10% setiap tiga bulan. Itulah yang dapat menimbulkan *"bubble efect"* pada penawaran dan harga.

Cara ini, dinilai Herman berisiko tinggi, baik kepada konsumen maupun kepada bank yang membiayai KPR atau konstruksinya. Pada satu titik, menurut Herman, harga akan jenuh, mentok dan gelembung itu pecah. Harga sudah tidak wajar lagi untuk dinaikkan, apalagi jika ada proyek lain di dekatnya yang dipasarkan dengan harga bersaing. Dalam kondisi seperti itu, menurut Herman, bukan hal yang mustahil jika harga berbalik menjadi menurun. Ia menunjuk pengalaman yang dialami satu proyek perumahan menengah atas di kawasan Kebon Jeruk. Karena developernya menetapkan harga terlalu tinggi,

	1993											
SEKTOR EKONOMI	JAN	FEB	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JUL	AGT	SEPT	OKT	NOP	DES
1 Konstruksi	10,126	10,078	9,243	9,222	9,204	9,935	9,669	9,684	9,803	9,958	10,025	10,038
A. Perumahan Sederhana	1,478	1,521	1,445	809	707	876	713	722	744	842	864	929
B. Lainnya	8,648	8,556	7,798	8,413	8,497	9,059	8,956	8,962	9,059	9,116	9,161	9,109
2 Real Estate	2,859	2,876	2,946	3,354	3,231	4,441	4,633	4,985	5,245	5,151	5,571	5,512
A. Perumahan Sederhana	449	457	495	419	396	420	450	562	776	786	747	805
B. Lainnya	2,410	2,421	2,451	2,934	2,835	4,021	4,183	4,423	4,469	4,364	4,824	4,708
3 KPR	3,820	3,842	3,959	4,164	4,360	4,612	4,739	4,928	5,216	5,546	5,846	6,157
Total	**16,805**	**16,797**	**16,148**	**16,740**	**16,794**	**18,989**	**19,042**	**19,597**	**20,264**	**20,655**	**21,442**	**21,707**

	1994							
SEKTOR EKONOMI	JAN	FEB	MRT	APR	MEI	JUN	JUL	AGS
1 Konstruksi	9,776	10,206	10,130	10,084	11,005	11,246	11,570	11,906
A. Perumahan Sederhana	873	1,087	1,051	1,064	1,489	1,513	1,137	1,177
B. Lainnya	8,904	9,119	9,080	9,021	9,516	9,733	10,433	10,729
2 Real Estate	8,613	5,709	5,986	6,402	6,394	7,136	7,229	7,801
A. Perumahan Sederhana	1,004	886	933	1,155	963	973	949	976
B. Lainnya	5,609	4,823	5,053	5,247	5,431	6,163	6,280	6,825
3 KPR	6,387	6,615	6,885	7,203	7,517	7,919	8,210	8,512
Total	**22,776**	**22,529**	**23,001**	**23,689**	**24,916**	**26,301**	**27,009**	**28,220**

Sumber : BI

proyeknya tak laku. Lalu, untuk mengejar *cash flow*, harga rumahnya diturunkan.

Dalam tulisannya di Harian Kompas, Kwik Kian Gie juga mengemukakan pendapat senada. Dalam situasi harga mulai menurun, ujarnya, dan terbukti ada konsumen yang merugi, konsumen lainnya akan panik dan berebut menjual propertinya. Kondisi itu lebih berbahaya bagi bank-bank swasta milik grup yang juga mempunyai perusahaan di bidang properti. Uang banknya dipakai untuk membiayai proyek-proyek propertinya sendiri, mulai dari kredit modal kerja atau pembebasan lahan, kredit konstruksi bagi kontraktornya, sampai KPR bagi pembelinya. Jika pasar hancur, bank tersebut akan menanggung beban kredit macet menumpuk: dari kredit konstruksi dan modal kerja yang diberikan kepada developer, serta KPR yang disalurkannya. Bank-bank itu akhirnya menguasai banyak proyek properti, yang sudah turun nilai jualnya.

Kekhawatiran itu memang masih bersifat asumsi. Benarkah suplai proyek properti tertentu sudah berlebihan? Sejumlah pengamat menilai, ancaman *oversupply* terutama untuk apartemen mewah dan rumah-rumah resort yang berharga sampai miliaran rupiah. Untuk apartemen misalnya, suplai apartemen sewa pada 1992 baru mencapai 2.000 unit. Pada 1995 dan 1996, menurut Panangian Simanungkalit, total apartemen sewa dan strata title diproyeksikan menjadi 8.260 dan 18.860 unit. Ini merupakan lonjakan luar biasa. "Mungkin hanya 60 persen pembeli yang akan menempati, sedang sisanya akan disewakan sebagai investasi," ujarnya.

Terlepas dari apakah kekhawatiran itu akan terjadi atau tidak, sejumlah bankir agaknya mulai mewaspadai kemungkinan itu. James T. Riady misalnya, sangat setuju dengan kekhawatiran terjadinya koreksi harga yang berpotensi menimbulkan kredit macet itu. Menurutnya, kejenuhan dan koreksi itu semestinya sudah terjadi sejak 6 bulan lalu. Bahwa banyak proyek properti masih juga dihargai cukup baik, mungkin karena *demand*-nya memang masih tinggi. "Tapi saya setuju, bahwa dalam setahun ini, developer dan perbankan mesti melakukan konsolidasi. Sepanjang pembiayaan yang dilakukan bank itu masih dalam tingkat moderat, saya kira *oke-oke* saja."

Beberapa bankir lainnya masih tetap optimis akan prospek cerah bisnis di sektor ini. Vice President Director Bank Mashill, Shandy Kho, misalnya, bahkan tak merasa cemas dengan peringatan yang disampaikan para pengamat ekonomi itu. Dalam sepuluh tahun terakhir, katanya, harga tanah tak pernah turun. Lagi pula, properti itu anti teori, meski banyak pasok harga tetap stabil. "Tak usah diperingatkan pun kami akan hati-hati, karena duit itu kan duit kita sendiri," ujarnya.

Dirut BTN Widigdo Sukarman, cukup mengapresiasi kekhawatiran mengenai timbulnya gelombang kredit macet di sektor properti itu.

"Kekhawatiran itu sebaiknya kita jadikan warning untuk lebih berhati-hati," ujarnya. Ia mengimbau semua pihak agar belajar dari kejatuhan bisnis properti di Inggris dan Amerika Serikat, di mana aset properti sempat dihargai hanya 40% dari nilai perolehannya. Tapi, ia juga mengingatkan, kekhawatiran itu tidak perlu diungkapkan secara berlebihan. Jika bank-bank mulai menarik diri dari sektor properti, dan itu dilakukan bersamaan, justru krisis yang dikhawatirkan akan benar-benar terjadi.

Widigdo berpendapat, hubungan bank dengan developer adalah hubungan yang saling menguntungkan. Hubungan saling menguntungkan itu, akan dinikmati bersama oleh konsumen *(end-user)* jika diantara para pelaku memahami rambu-rambu yang ada. Artinya, bank memiliki dasar pertimbangan memadai dalam mem-beri kredit modal kerja kepada developer dan KPR kepada konsumen, atas dasar tingkat nilai jual yang wajar. Di sisi lain, developer perlu memperhatikan potential demand yang efektif, agar tidak menimbulkan pasar semu yang dipenuhi spekulan. Jika skenario itu tidak terjadi, katanya, mudah ditebak bahwa sektor perbankan akan terpukul dan lebih jauh lagi mungkin berdampak terhadap perekonomian nasional dan bisnis properti itu sendiri mengalami distorsi cukup serius ■ *HP/BB*

DAHLAN REBO PAING

PEMBANGUNAN APARTEMEN
PASAR SEMU HARUS DIWASPADAI

KREDIT PEMILIKAN RUMAH

RAMAI-RAMAI BEREBUT KPR

Dalam setahun ini outstanding KPR melonjak dua kali lipat. Betulkah potensi KPR bermasalah kian besar?

Rumah adalah kebutuhan tidak bertepi. Begitu banyak rumah dibangun, begitu banyak pula yang masih membutuhkan. Rumah memang kebutuhan hajat orang banyak. Karena itu, bisnis rumah jelas menguntungkan. Terutama bagi pengusahanya alias developer. Begitu juga bagi bank. Namun, menurut seorang bankir, yang paling diuntungkan dalam bisnis tempat berteduh ini adalah developer. "Mereka untung terbanyak dari tanah di samping dari bangunannya. Sedang keuntungan bank hanya dari *spread* dari suku bunga," kata bankir sebuah bank swasta nasional.

Namun, apapun, yang jelas pembiayaan ke sektor perumahan ini memang menggiurkan hampir semua bank. Bank-bank yang menyediakan fasilitas KPR, kini tak hanya lagi Bank Tabungan Negara atau Bank Papan Sejahtera. Nyaris semua bank, bahkan bank yang baru berdiri sekalipun, ikut menyodorkan KPR. Tidak hanya bank swasta nasional, bank swasta asing yang mempunyai perwakilan di Indonesia pun tak mau ketinggalan menggarap pembiayaan KPR. Citibank misalnya. Tahun ini saja menyalurkan KPR senilai Rp 70 miliar. "Tahun depan, diproyeksikan kenaikannya 50 persen," ungkap Armand B.Arief, Direktur Citibank. Sedang nilai yang disalurkan bank swasta nasional, bervariasi. Bank Niaga misalnya, tahun ini menyalurkan KPR sejumlah Rp 283 miliar. Yang juga besar disalurkan Bank Danamon yaitu senilai Rp 250 miliar. Dan, yang terbesar, dilakukan Bank Internasional Indonesia. Jumlahnya konon mencapai Rp 500 miliar.

Tidak hanya itu. Yang juga menarik adalah bahwa bank-bank pemerintah di luar BTN pun kini juga menggarap KPR. Bank Rakyat Indonesia (BRI), yang selama ini lebih banyak berkonsentrasi pada pembiayaan sektor usaha kecil, kini juga marambah KPR. Jika bank yang mempunyai jaringan terluas di Indonesia ini juga ikut memberikan KPR, jelas peranannya cukup dahsyat. Soalnya, jaringan kantor cabang BTN sendiri belum menjangkau kota-kota Dati II yang lebih luas. Sejauh mana kesiapan BRI ikut membantu pembiayaan perumahan? Sayang sekali, direksi BRI yang diminta konfirmasi, tak kunjung memberi jawaban. Namun, menurut seorang pejabat di BRI, skim KPR BRI ini berasal dari pengembangan Kretap alias kredit untuk golongan berpenghasilan tetap.

Bila penghasilan debitur KPR terus digerogoti inflasi, bisa mempengaruhi kemampuannya dalam menyicil

Berapa total KPR yang kini beredar di masyarakat? Data dari Bank Indonesia menunjukkan, *outstanding* KPR yang disalurkan perbankan melonjak drastis. Dalam setahun ini saja jumlahnya sudah mencapai dua kali lipat. Jika Agustus 1993 jumlah KPR baru senilai Rp 4,29 triliun, maka posisi Agustus 1994 sudah mencapai Rp 8,51 triliun.

Pembiayaan ke sektor perumahan memang sudah menjadi magnit baru bagi perbankan. Ada kekhwatiran, makin membubungnya angka KPR itu bisa membahayakan. Apalagi jika itu bukan diperuntukkan bagi rumah pertama yang akan ditinggali, tapi rumah kedua atau ketiga untuk tujuan investasi. Soal inilah yang banyak digaribawahi bara bankir. Para bankir itu sepakat bahwa KPR yang bertujuan spekulasi bisa membahayakan bank.

Sejauh manakah tingkat berbahayanya KPR ini? Direktur BI Mukhlis Rasyid, SE, MAPE kepada *Properti Indonesia* mengungkapkan bahwa dari segi risiko kredit, sebenarkanya KPR lebih aman. "Karena proyek yang dibiayai adalah barang tidak bergerak yang dapat dikuasai bank," katanya (lihat Wawancara Khusus dengan Direktur BI). Yang jadi persoalan, demikian Mukhlis, adalah risiko pasar. Yaitu risiko turun naiknya permintaan dan harga properti itu sendiri. "Risiko inilah yang perlu diwaspadai," ujarnya. Karena, sektor perumahan paling peka terhadap fluktuasi suku bunga dan kegiatan ekonomi pada umumnya.

Mukhlis tentu benar. Apalagi, dari segi ekonomi makro, sektor perumahan juga acap dituding sebagai penyumbang angka inflasi yang cukup tinggi. Yang jadi masalah, kebanyakan nasabah KPR — terutama untuk rumah sederhana dan RSS adalah golongan berpenghasilan tetap. Di sisi lain, laju inflasi kita juga tampak semakin tinggi. Jika inflasi kian tinggi, harga barang-barang meninggi pula, dan tingkat *saving* masyarakat juga menciut. Bila penghasilan debitur KPR terus digerogoti inflasi, bisa mempengaruhi kemampuannya dalam menyicil. Situasi ini, seperti dikatakan seorang bankir, tentu bisa berbahaya dan memperbesar potensi KPR bermasalah. Akhirnya masyarakat yang sudah punya rumah berkat KPR makin ngos-ngosan, sedang yang belum punya rumah semakin kepayahan menggapai harga rumah yang terus dan terus makin meninggi ■

Pria Takari Utama

BANK DANAMON: *Perlu Biro Kredit KPR*

TATAN RUSTANDI

ANWAR H. HUD

"Sejak menjalankan pembiayaan KPR tahun 1988 lalu, belum pernah satu kasus pun yang harus dieksekusi. Semuanya bisa deselesaikan dengan musyawarah," aku Anwar H.Hud, Senior Vice President Bank Danamon. Rumah masih dianggap sebagai sektor yang aman untuk dibiayai. Karena itu, bank ini tampak cukup ekspansif memutar dananya di KPR. Coba, tahun 1994 ini saja, Bank Danamon menyalurkan KPR senilai Rp 250 miliar.

Meskipun alokasi KPR untuk tahun depan belum bisa dipastikan jumlahnya, namun KPR Bank Danamon masih akan berkisar pada angka tersebut. Artinya, bank ini yakin, bisnis KPR masih tetap bergairah. "Kebutuhan rumah kan tidak habis-habisnya," ujar Anwar.

Kalaupun ada pakar yang menghitung-hitung bakal terjadi kelesuan bisnis properti, menurut Anwar, tak akan banyak mempengaruhi perbankan. "Sepenuhnya itu tergantung dari perbankan sendiri. Kalau terlalu banyak membiayai spekulan, bisa jadi terjadi kredit macet dalam jumlah besar," tuturnya. Sebab itu, pihaknya akan menolak jika KPR yang diajukan ke Danamon untuk spekulasi. Walau begitu, masih ada kebijaksanaan. Kalau untuk rumah kedua atau ketiga alasannya untuk keperluan anak-anak, mungkin masih ada toleransi. "Tapi kalau hanya untuk didiamkan, menunggu *capital gain*, itu tidak kita biayai," jelas Anwar lagi. Diakui, sulit untuk mengetahui secara pasti apakah pemohon KPR untuk spekulasi atau tidak. Kendalanya, mereka tak mengaku kalau sudah jadi nasabah KPR di bank-bank lain. Untuk itu, pada hemat Anwar, lembaga semacam kredit biro KPR, memang sudah mendesak di Indonesia ■

MODERNBANK: *Mengandalkan Dana Masyarakat*

TATAN RUSTANDI

BOBBY SUDARSO

Kalau ada bank yang sangat percaya dengan kekuatan dana masyarakat untuk pembiayaan perumahan, maka Modernbank—lah banknya. Mengapa? "Karena di Indonesia sumber pendanaan semuanya berjangka pendek. Langka sekali yang berjangka panjang," tutur Bobby Sudarso, Presiden Direktur Modernbank. Langkanya masyarakat yang berani menaruh dananya untuk jangka panjang, menurut Bobby, tak lain karena masyarakat sendiri sudah terlanjur selalu dihantui oleh devaluasi.

Jika demikian, mengapa bank-bank berani memberikan pembiayaan perumahan berupa KPR yang jangka waktunya yang panjang. Di sinilah letak kekhasan dana masyarakat pada bank-bank di Indonesia. Pengalaman Bobby, walaupun jangka waktu deposito yang dipilih masyarakat umumnya satu sampai tiga bulan, tetapi prakteknya dana deposito itu bisa mengendap di bank sampai lima tahun. "Hampir 75 persen dana pihak ketiga tertanam dalam jangka panjang," papar Bobby.

Hal yang sama terjadi juga dengan tabungan. Penabung juga jarang yang mengambil habis tabungannya. Paling tidak, kecenderungan para penabung, dari seluruh total tabungannya, selalu disisakan separuhnya. Dengan demikian, struktur pendanaan cukup stabil. Karena itu, Modernbank tak ragu-ragu membiayai perumahan yang berjangka panjang. Tahun ini, dana KPR yang disalurkannya Rp 30 miliar dari portfolio kredit Modernbank Rp 655 miliar. Modernbank membiayai KPR untuk tujuan spekulasi? "Kita berasumsi, setiap orang yang mengambil KPR adalah enduser," katanya. Sebab, demikian Bobby, para spekulator biasanya tidak memanfaatkan KPR. "Mereka langsung membeli dari developer dengan harga diskon,". Dan, diskon itulah yang dimanfaatkannya kepada *enduser*, lalu *enduser* yang meminjam ke bank ■

BANK TAMARA: *Kelas Menengah Cukup Aman*

TATAN RUSTANDI

HENDRIK SUHARDIMAN

Bisnis inti Grup Tamara adalah properti dan keuangan. Bank Tamara, yang merupakan merjer antara Bank Taurus dan Bank Semarang tahun 1977 lalu, termasuk mesin uang kelompok usaha ini. Menurut Hendrik Suhardiman, Vice President Director Bank Tamara, seluruh proyek properti Tamara dibiayai oleh bank-bank di luar grupnya. Hendrik membeberkan, Gedung Tamara Center misalnya dibiayai oleh sindikasi Deucth Bank, Bank of China dan UOB. Proyek yang lain, seperti Taman Galaksi oleh BDN dan *industrial estate*-nya dibiayai oleh BRI. "KPR-nya memang banyak diberikan oleh Bank Tamara. Itu memang menunjang bank. Tapi tidak berarti bank harus menunjang grup," jelas Hendrik.

Bank Tamara hanya membiayai real estate. Sedang apartemen dan perkantoran, menurut Hendrik, sama sekali tidak disentuh. "Jika real estate dikelola dengan wajar, risikonya kecil sekali," katanya. Alasannya? Pertama, umumnya pembelian lahan oleh developer murah. Kedua, real estate dibangun secara bertahap. Sehingga *cash flow*-nya tidak terganggu. Sedang *highrise building* harus dibangun seluruhnya.

Seperti bank lain, Tamara juga membidik segmen real estate kelas menengah. "Yang paling kuat itu harga antara Rp 100 juta sampai Rp 200 juta," aku Hendrik. Pasar utamanya adalah pasangan muda yang baru menikah. Sehingga, menurut kacamata Bank Tamara, membiayai rumah kelas menengah cukup aman. Bank Tamara, selama tahun 1994 ini telah menyalurkan KPR senilai Rp 50 miliar. "Kita tak ikut jor-joran. Kami selektif dan tidak membiayai untuk spekulasi," ujar Hendrik ■

BANK UMUM NASIONAL: *Tak Mau Memprioritaskan Grup*

TATAN RUSTANDI

MAX SETIAJADI

Walaupun Bank Umum Nasional (BUN) dari segi pemiliknya termasuk dalam kelompok usaha Ongko, namun menurut pengakuan Direktur Eksekutif BUN Max Setiajadi, pihaknya tidak memprioritaskan pembiayaan proyek-proyek properti Grup Ongko. "Proyek-proyek properti Ongko kan hanya di Jakarta, sedangkan cabang-cabang kami ada di seluruh Indonesia," tutur Max.

Karena itu, meskipun Grup Ongko mempunyai beberapa apartemen, seperti Grand Cempaka dan Pasadena, Max mengaku pihaknya sangat sedikit membiayai kredit pemilikan apartemen. Mengapa? "Apartemen umumnya bukan rumah pertama. Pasar apartemen selama ini kan ditujukan bagi para investor dan orang asing," ujar Max. Kebijakan tersebut diambil, karena BUN memegang prinsip sedapat mungkin menghindari pembiayaan rumah kedua dan seterusnya. Direktur Eksekutif BUN memandang, prospek bisnis properti, terutama perumahan, sampai tahun 1996/97 masih akan *booming*. "Kita harus melihat, kelompok *newly meritage* sangat banyak yang memerlukan rumah. Dan, ini potensial dibiayai," ujar Max optimistis ■

BANK NIAGA: *Dana KPR Tidak Terbatas*

DAHLAN REBO PAING

DINA R. SURYANTO

Bank Niaga sudah merintis sejak tahun 1981 melalui kredit profesi, yang antara lain juga digunakan untuk pemilikan rumah. "Istilah KPR itu kan berkembang setelah Bank Tabungan Negara menyalurkan jenis kredit ini," ujar C. Dina R. Suryanto, AVP, Regional Individual Banking Head Bank Niaga. Bedanya, lanjut Dina, kalau kredit profesi itu difokuskan kepada pemakai, maka KPR kepada produk. Karena peluangnya ada dan pasarnya terbuka, maka bank yang banyak dinakodai para wanita ini pun mengeluarkan KPR.

Bank Niaga hanya membidik kalangan menegah atas. Jumlah kredit minimal yang dikeluarkan Rp 50 juta dan maksimum tidak dibatasi. "Permohonan lebih dari Rp 1 miliar pun kami kabulkan, asal bukan spekulator," ujar Dina. Menurut Dina, Bank Niaga akan selalu konsisten menyalurkan KPR. "Kami sudah banyak merasakan getir pahitnya menyalurkan KPR, sehingga kami pun sudah menggenggam kartu *truf*-nya bila terjadi masalah," kilahnya. Kesiapan itu dibuktikan ketika pemerintah menerapkan kebijakan uang ketat beberapa tahun lalu. Walau banyak bank yang menghentikan KPR, tapi kebijakan tersebut tidak menyurutkan Bank Niaga menyalurkan kredit.

Sampai kini sudah terjalin kerjasama dengan lebih dari 200 developer, untuk menyaluran KPR, kredit konstruksi dan kredit pembebasan tanah. Khusus untuk KPR, per Oktober 1994 dana yang sudah disalurkan sebesar Rp 283 miliar atau 43 persen dari total *consumer loan.* Sedang kredit *consumer loan* sendiri mencapai 21 persen dari total kredit. Total portfolio hingga kini mencapai Rp 3,2 triliun. "Bank Niaga tidak membatasi alokasi dana untuk KPR, mengingat dana yang tersedia cukup besar," ujar Dina ■

BANK ARTHA GRAHA: *Kiat Menarik Atensi Pasar*

IST.

BUDI TIRTAWISATA

Menjadi pendatang baru memang tidak mudah. Inilah yang disadari oleh Bank Artha Graha (BAG). Ketika bank-bank lain ramai-ramai menawarkan KPR, bank inipun tak mau ketinggalan memperebutkan "kue" KPR yang kian banyak diminati bank. "Agar memperoleh atensi pasar, kita harus tampil dengan inovasi produk baru. ," ujar Budi Tirtawisata, Direktur BAG. Karena itulah bank milik Yayasan Kartika Eka Paksi ini nimbrung ke bisnis KPR dengan desain produk yang berbeda.

Produk KPR yang dimaksud Budi adalah Graha 2000 yang menggunakan sistem *ballon payment*. Artinya, besarnya angsuran bulanann hanya dihitung berdasarkan setengah pinjaman. Dengan sistem ini, kewajiban debitur per bulan bisa lebih ringan 15 persen. "Jika kami tampil dengan KPR biasa, mungkin menolehpun orang enggan," ungkap Budi lagi.

Ternyata Graha 2000 mendapat perhatian cukup besar dari pasar. Mungkin karena itu, BAG tampak makin bernafsu. Sekarang, dari Rp 350 miliar total kredit, sekitar 10 persen di antaranya terserap di sektor consumer berupa KPR. Namun, dua atau tiga tahun ke depan, menurut Budi, banknya akan mengarahkan alokasi kredit ke KPR sekitar 20 sampai 30 persen dari portfolio kreditnya.

Tak khawatir terhadap bayang-bayang kredit macet di sektor properti? Seperti halnya bankir lain, Budi Tirtawisata berpendapat, selama bank bisa membatasi bahwa nasabahnya adalah *enduser* dan bukan spekulan, situasinya akan tetap baik. Jika pasar KPR makin banyak diramaikan para spekulan, lambat laun situasi buruk itu akan terjadi. "Akan tiba saatnya, harga tidak bisa mengangkat lagi," katanya. Budi mengaku, untuk mengetahui nasabah itu *enduser* atau spekulan, bisa dilihat ketika wawancara dengan calon nasabah. Namun, adanya lembaga semacam biro informasi kredit atau *clearing house*, menurutnya akan sangat membantu ■

BANK MASHILL: *Tak Ragu dengan KPR dan Kredit Konstruksi*

TATAN RUSTANDI

SHANDY KHO

Banyak bank rada terkesiap begitu mendengar suara-suara keras yang memperingatkan bank agar berhati-hati membiayai properti. Karena, potensi kredit macet di sektor ini diperkirakan cukup besar. Namun, tak sedikit pula yang tenang-tenang saja. Bank Mashill satu di antaranya. "Ya, sudah pasti berhati-hati. Tanpa diperingatkan, kita juga harus hati-hati. Yang punya duit kita, justu kita sendiri lebih hati-hati," ungkap Shandy Kho, Senior Vice President Bank Mashill.

Bank ini memasuki pembiayaan properti, baik berupa kredit pemilikan rumah (KPR) maupun kredit pemilikan apartemen (KPA) dengan penuh pertimbangan. Daya tarik pembiayaan KPR, demikian Shandy, tidak semata-mata karena agunannya jelas dan nilai ekonomisnya terus naik. Namun, lebih dari itu, bankir ini berkeyakinan bahwa orang membeli rumah umumnya bukan untuk gambling, tapi untuk dipakai.

Shandy tak menyangkal kalau memang ada juga yang berspekulasi. "Spekulasi itu terutama di apartemen," katanya. Ia mengaku, banknya tidak membiayai hal seperti itu. Jadi, kalau pun terjadi kelebihan pasok, hanya terbatas di apartemen. "Sektor properti yang lainnya akan tetap bagus," paparnya. Karena itu, Bank Mashill tidak ragu-ragu menyalurkan KPR dan krdit konstruksi. Dari Rp 500 miliar portfolio kreditnya, 15 persen di antaranya berupa KPR dan kredit konstruksi itu ■

BANK WINDU KENCANA: *Bank Jangan Jadi Agen Properi*

DAHLAN REBO PAING

ANTONIUS ANANTO

Antonius Ananto tampak gelisah melihat perkembangan pembiayaan perbankan ke sektor properti belakangan ini. "Perbankan telah menjadi *sales agent* properti," kata Direktur Utama Bank Windu Kentjana ini, lirih. Antonius menunjuk bahwa banyak bank melakukan pembiayaan padahal properti yang dibiayai itu belum ada. Walaupun jaminan bagi perbankan biasanya dalam bentuk bank garansi atau *corporate garansi*, namun ia melihat hal tersebut masih riskan. "Sistem *indent* yang banyak dilakukan sekarang, akan mengganggu perbankan jika tidak berhati-hati," ujar bankir yang mengawali karier sebagai akuntan ini.

Menurut Antonius, para pembeli rumah -baik RSS, RS maupun rumah menengah, umumnya adalah masyarakat berpenghasilan tetap. Sementara tingkat inflasi kita terus meninggi. Pada hemat Antonius, ini akan sangat mempengaruhi kemampuan atau daya beli calon konsumen. .Mereka yang sudah mendapat fasilitas KPR pun juga akan terpengaruh kemampuan membayarnya. Jika inflasi terus naik dan harga barang-barang juga melejit naik, *saving* untuk menyicil atau membeli rumah juga akan menciut. "Ini akan semakin kacau, jika juga dibarengi lagi oleh kenaikan interest properti itu sendiri," kata alumnus FEUI yang pernah menjadi Presiden Direktur Jayabank tersebut.

Karena itu, ia memperingatkan perbankan, agar lebih berhati-hati. Memang, rumah adalah kebutuhan dasar. Namun, kebanyakan pembeli rumah sekarang justru rumah kedua ketiga dan seterusnya. "Ini akan membahayakan perbankan," tandas Antonius. Bank yang dipimpinnya sendiri, hanya membiayau KPR sekitar 15 persen dari portfolio kreditnya. "KPR kami hanya rumah yang pertama saja," aku Antonius. Porsi terbesar kredit Bank Windu Kentjana adalah ke sektor perdagangan ■

CITIBANK: *Tak Percaya Bakal Terjadi Kelesuan*

HERMAN SYAHARA

ARMAND B. ARIEF

Otoritas moneter dan para pakar boleh berkali-kali memberikan peringatan tentang potensi kredit macet di sektor properti. Tapi Citibank, tidak ambil pusing dengan segala lampu kuning itu. "*Warning* itu tidak berlaku untuk kami," kata Armand B.Arief, Direktur Citibank. Citibank melawan arus? Tidak. "Kenapa takut memberikan kredit, kalau kita sudah melakukan penilaian yang benar!" tangkis Armand.

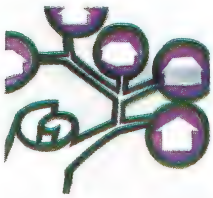
Akan halnya ancaman bagi bank karena kecenderungan orang memanfaatkan kredit perbankan guna membeli properti untuk tujuan spekulasi, menurut Armand juga tidak ada masalah. Yang penting adalah kemampuannya. "Kalau memang debitur mampu, ada asuransi yang menjamin dan karekternya baik, hal itu bisa saja dibiayai," tuturnya. Namun, jika pembiayaan itu untuk rumah kedua, harus benar-benar *hard sale* dan lokasinya sangat bagus.

Sepintas, Citibank terkesan terlalu mempercayai rumah sebagai satu-satunya agunan. Terbukti dengan produk Home Power, di mana orang dapat menjaminkan rumahnya untuk mendapatkan kredit dari Citibank. Kredit itu bebas dipergunakan untuk keperluan apa saja. Namun, Armand menyangkal, jika jaminan rumah adalah pertimbangan utama Citibank dalam menyalurkan kredit Home Power. Pertimbangan utama bukan jaminannya, tapi adalah kemampuan membayarnya. "Sekalipun seseorang punya rumah di Menteng seharga Rp 5 miliar, tapi kalau gajinya tidak memadai untuk menyicil, kita tidak berikan," jelas Armand. *Outstanding* kredit Home Power saat ini lebih kurang Rp 100 miliar. Sedang posisi KPR Citibank Rp 70 miliar. Bank ini tak khawatir bakal ada kelesuan terhadap properti. Buktinya, tahun depan direncanakan kenaikan alokasi kredit Home Power dan KPR masing-masing 50 persen. Jadi, "Kalau ditanya apakah Citibank akan mengerem kreditnya karena desas-desus kelesuan properti di masa datang, jawabnya adalah tidak," tegas Armand B. Arief ■

PTU/ HS, JY, HP

CLEARING HOUSE

PERLU DIBENTUK UNTUK MENGAWASI DEBITUR KPR

Untuk mengurangi risiko kredit macet di sektor properti, sejumlah bankir setuju ide pembentukan lembaga independen *yang bertugas memberi informasi* performance *debitur KPR. Peran Bank Indonesia?*

Berapa besar, *sih*, kredit macet yang disumbangkan sektor properti? Atau lebih khusus lagi, berapa besar kredit pemilikan rumah (KPR), kredit konstruksi, dan kredit pembebasan lahan yang tidak bisa dikembalikan debitur? Agaknya sejauh ini belum seorang pun yang dapat menjawabnya. Karena memang kredit macet di sektor properti yang belakangan ini ramai dilontarkan para pengamat, barulah sebatas peringatan.

Seperti pernah diungkap pengamat perbankan Rijanto dalam suatu diskusi terbatas dengan *Properti Indonesia*, kredit macet di sektor properti dapat juga disumbang dari KPR-KPR yang selama ini banyak disalurkan bank swasta. Di mata Rijanto, kemampuan debitur membeli rumah yang berharga puluhan sampai ratusan juta melalui KPR adalah sesuatu yang mengherankan. Sebab *real buyer*, atau ''orang kaya'' yang mampu membeli rumah seharga itu, mestinya tidak sebanyak sekarang.

Dengan kata lain, Rijanto meragukan kemampuan mencicil sebagian besar debitur itu. Penghasilannya jelas tidak sebanding dengan pendapatannya. Lalu ia juga melihat, tidak mustahil seseorang tercatat sebagai pengambil KPR pada lebih dua bank. ''Saya khawatir dengan kemampuan mencicil mereka karena adanya kesenjangan pendapatan itu,'' katanya risau.

Kondisi seperti ini, lanjut Rijanto, akan memicu gelombang kredit macet di sektor properti. ''Sekarang memang belum terasa, tapi kalau kredit itu jatuh tempo dalam waktu yang bersamaan, banknya akan mulai kesulitan,'' lanjut dia.

Keadaan yang dirisaukan Rijanto itu sebenarnya tak perlu terjadi, atau setidaknya dapat dieliminir, andai saja ada sebuah lembaga yang mampu mendeteksi kemampuan seorang debitur dan di berapa bank seseorang tercatat sebagai pengambil KPR. Pernah tercetus ide untuk mendirikan lembaga tersebut dengan istilah *clearing house*. Namun ide itu hanya tinggal ide tanpa ada pihak yang dapat merealisasikannya.

Kalangan perbankan sendiri sangat menyambut baik andai lembaga *clearing house*, atau apapun namanya, terbentuk. "Kalau ada lembaga *clearing house*, itu bagus," sambut Prajogo Mirhad, Presdir. Bank BDI. Kalau akan dibentuk, ia menyarankan agar lembaga *clearing house* nantinya dijalankan oleh badan di luar bank itu sendiri.

Asmuadji, Presdir. Bank Papan, mencoba untuk lebih jelas menggambarkan posisi *clearing house* yang ideal. Menurut mantan Direktur Kredit BTN ini, lembaga semacam ini memang diperlukan khusus pada kredit yang bersifat *personal loan* seperti KPR. Namun, pemberlakuannya harus didasari oleh undang-undang yang sampai sekarang belum ada. Di dalam UU itu diatur, lembaga yang memberikan kredit personal seperti ini diwajibkan melaporkan ke lembaga tersebut untuk mengetahui besarnya pinjaman debitur di bank lain. Ini akan sangat menolong kalangan perbankan.

"Di Belanda, lembaga sejenis ini sudah ada, istilahnya Biro Kredit Administrasi, yang menjalankan swasta. Yang memerlukan data ini harus membayar," jelas Asmuadji lagi.

Lembaga clearing house memang diperlukan khusus pada kredit yang bersifat personal loan seperti KPR. Namun, pemberlakuannya harus didasari oleh undang-undang yang sampai sekarang belum ada.

Budi Tirtawisata, Direktur Bank Artha Graha juga men-dukung bila lembaga *clearing house* ini dibentuk. ''Idealnya memang ada lembaga semacam itu, cuma pelaksanaannya membutuhkan koordinasi dengan semua bank," papar Budi.

Sementara Bobby Sudarso, President Director Modern Bank, menambahkan,

lembaga yang dibentuk tak perlu spesifik *clearing house*. Karena semua bank memang harus melaporkan aktivitasnya ke Bank Indonesia setiap bulan. "Tapi kalau mau dibentuk baik juga, saya pikir mekanisme yang ada di BI sekarang sudah cukup memadai, karena lengkap sekali. Bahkan yang macet pun ketahuan," sambung Bobby.

Bobby mengakui pentingnya lembaga *clearing house*. Selama ini, Modern Bank telah menggunakan pelayanan sejenis ini. Mekanismenya, bila debitur ingin mengambil kredit di bank ini, maka sebelum kredit disetujui, Modern Bank melakukan kredit *checking* ke Bank Indonesia. "Sekarang Bank Indonesia datanya makin *up to date*," tutur Bobby.

Berbekal data inilah permohonan calon debitur diputuskan, apakah kredit yang diajukannya disetujui atau tidak oleh direksi Modern Bank. Bank Indonesia memiliki data setiap debitur yang mendapatkan kredit di bank mana pun. Dengan mekanisme ini, seharusnya seorang debitur tidak bisa lagi mengambil kredit di bank lain. Karena pernah terjadi kasus *multiple financing*. Satu objek dibiayai oleh beberapa buah bank sekaligus tanpa ada kesepakatan sindikasi.

"Kalau masih ada juga bank yang kecolongan, ini artinya mereka tidak menggunakan informasi di Bank Indonesia," tutur Managing Director Bank Windhu Kencana, Drs.Antonius Ananto.

Selama ini, mekanisme yang sudah berjalan dan dianggap efektif adalah *Bank to Bank Information.* Namun, fungsi Bank Indonesia di sini hanya sebagai information center sehingga dinilai masih memiliki kekurangan.

Menurut Prayogo Mirhad, bila memang ada lembaga *clearing house* yang spesifik menangani pemohon KPR, keberadaan lembaga ini nantinya akan mempermudah tugas perbankan. Bank dapat berkonsentrasi pada tugasnya, sementara soal-soal penanganan calon debitur atau yang berfungsi sebagai filter dilakukan oleh lembaga lain. ''Tapi apa iya mampu, *lha wong* bank saja tidak mampu,'' kilah Prayogo agak pesimis.

Agaknya memang ada semacam ketidaktahuan beberapa bankir dengan keberadaan lembaga semacam ini. Meskipun pada prakteknya beberapa bank telah memakai pelayanan sejenis *clearing house*. Lalu apa pendapat lembaga otoritas moneter di Indonesia? Menurut Direktur Kredit Bank Indonesia, Mukhlis Rasyid, lembaga *clearing house*, seperti yang telah disinggung beberapa bankir di atas, telah lama berjalan di dunia perbankan kita. "Bank Indonesia telah lama menerapkan hal ini melalui sistem informasi kredit atas perbankan," katanya.

TATAN RUSTANDI

ASMUADJI
CLEARING HOUSE PERLU DIBENTUK

Mekanismenya? Semua bank melaporkan daftar debitur kepada Bank Indonesia, sehingga BI mengetahui di bank mana saja debitur tersebut berada. Sampai Agustus 1994 lalu, BI hanya menerima laporan debitur-debitur 100 juta ke atas. "Namun, sejak September lalu juga kami terapkan untuk debitur Rp 30 juta ke atas," jelas Mukhlis lagi.

Jadi jelas, selama ini lembaga sejenis *Clearing House* telah berjalan. Bank-bank secara otomatis melaporkan aktivitas kredit langsung ke BI secara elektronis. Tapi, sementara ini informasi balik dari Bank Indonesia baru bisa dilayani secara manual, berdasarkan permintaan saja. Belum timbal balik secara *electronis*. "April 1995 nanti permintaan dari bank ke BI akan dilakukan secara elektronis juga, mungkin nanti akan dipungut biaya," beber Mukhlis lagi.

Tentu saja operasional lembaga ini dijaga agar tidak berbenturan dengan undang-undang tentang kerahasiaan bank yang telah ada. "Bank Indonesia tidak menyebutkan berapa nilai pinjaman suatu debitur. BI hanya memberikan kode angka saja," jelas Muhklis. Misalnya, debitur dengan pinjaman Rp 10 - Rp 50 juta, akan diberi kode 6 angka. Debitur dengan pinjaman Rp 50-100 juta dengan kode 7 angka.

Namun, meskipun keberadaan lembaga ini mendekati harapan banyak bankir, tapi belum memuaskan semua pihak. "Mekanisme BI sudah cukup, yang mungkin perlu dipertajam lagi adalah khusus untuk KPR. Lembaga semacam itu memang sudah sangat diperlukan," ungkap Direktur Bank Artha Graha, Budi Tirtawisata. ''Lembaga yang ideal adalah swasta dan harus independen,'' tambah Arman Arief, Direktur Marketing City Bank.

Tapi, tampaknya tidak mudah segera memberlakukan lembaga ini. Karena seperti banyak dikemukakan para bankir, diperlukan seperangkat landasan hukum bagi terwujudnya lembaga tersebut. Karena Undang Undang Perbankan yang ada sekarang tidak secara spesifik menyebut operasional lembaga ini. Namun, kalau toh suatu saat ada juga swasta yang berhasrat membentuk *clearing house*, nampaknya ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan. Akal-akalan beberapa debitur nakal perlu diantisipasi. Misalnya, pengajuan kredit KPR dengan sengaja menggunakan nama orang lain atau rekayasa lainnya. Artinya, bayang-bayang kredit macet di sektor properti seperti yang dicemaskan para pengamat, bukan mustahil menjadi kenyataan ■

IU,HP,PTU,HS

WAWANCARA

MUKHLIS RASYID, SE, MAPE

"BELUM BERBAHAYA, TAPI JANGAN BERLEBIHAN"

Penyaluran kredit bank dalam negeri ke sektor properti hingga Agustus menunjukkan lonjakan cukup pesat. Pertumbuhannya diperkirakan mencapai 30%, sehingga dana yang dikucurkan mendekati Rp 30 triliun. Kepercayaan yang tinggi dari bank terhadap nilai jaminan tanah dan bangunan di atasnya, merupakan salah satu alasan yang mendorong ekspansi tersebut. Melihat perkembangan ini, banyak pengamat mengimbau agar kalangan perbankan mulai bersikap hati-hati dalam membiayai kegiatan sektor properti untuk mencegah terjadinya kredit macet seperti yang pernah dialami pada beberapa waktu lalu.

Untuk mengetahui lebih jauh mengenai prospek dan tantangan pembiayaan bank di sektor ini, serta apa saja dampaknya terhadap perekonomian nasional, Bineratno *dari* Properti Indonesia *mewawancarai Mukhlis Rasyid, SE, MAPE, Direktur Perkreditan dan Akunting Bank Indonesia. Inilah petikannya.*

Apakah ekspansi kredit bank swasta yang cukup tinggi ke sektor properti ini tidak menimbulkan dampak berbahaya bagi perbankan dan perekonomian nasional?

Saya kira tergantung pada beberapa faktor. Dari segi perbankan, besarnya bahaya tersebut dapat dilihat dari tiga macam risiko: *credit risk, market risk dan liquidity risk.* Dari segi *credit risk,* pihak bank sebenarnya relatif lebih terjamin karena proyek yang dibiayai adalah barang tidak bergerak yang dapat dikuasai bank. Yang perlu dipastikan adalah kredit yang diberikan tidak berlebihan, dan benar-benar digunakan untuk proyek yang bersangkutan. Dengan lebih diketatkannya rambu-rambu pemeliharaan kesehatan bank dalam tiga tahun terakhir dan belajar dari pengalaman pahit masa lalu, bank-bank sekarang telah banyak memperhatikan hal ini. Kreditnyapun umumnya dibatasi sampai 70-80 persen dari nilai propertinya, terutama KPR.

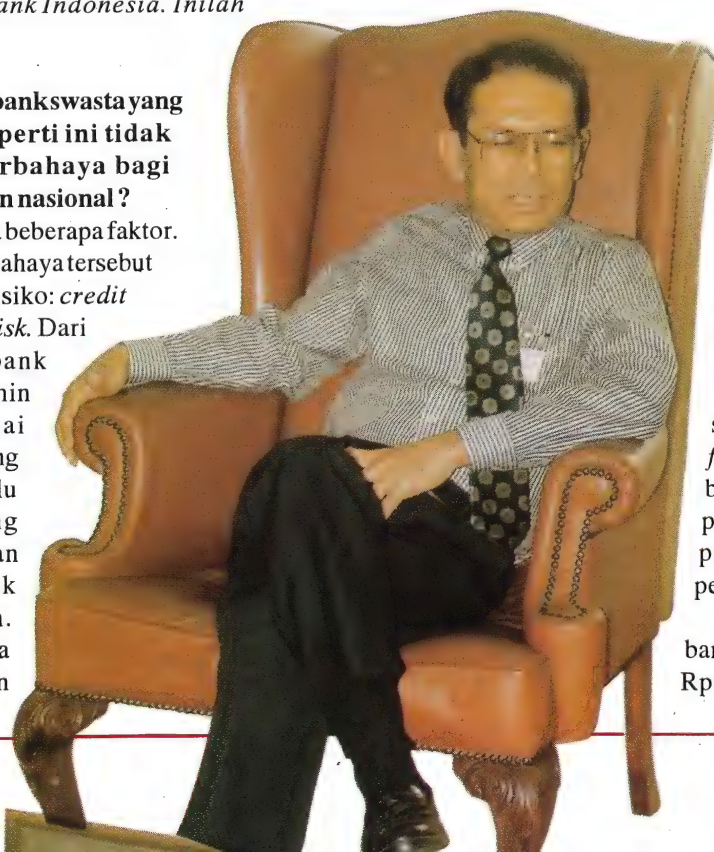
Yang lebih menjadi persoalan agaknya mengenai *market risk,* yaitu risiko yang ditimbulkan oleh turun naiknya permintaan dan harga dari properti itu sendiri. Risiko ini perlu diwaspadai terutama untuk sektor properti. Pertama, karena sektor properti khususnya perumahan, adalah sektor yang paling peka terhadap fluktuasi suku bunga dan tingkat kegiatan ekonomi pada umumnya. Sektor properti mengalami pertumbuhan paling cepat pada masa boom, tapi paling cepat pula menurun di saat resesi. Dari sisi ini, risiko bisnis properti di Indonesia dalam masa dekat ini mungkin tidak akan begitu besar, asalkan pemerintah tidak terpaksa mengambil kebijaksanaan pengetatan yang drastis seperti beberapa waktu lalu. Asal tidak ada perubahan drastis pada laju kegiatan ekonomi pada umumnya, maka kalaupun para pengusaha properti agak *overestimate* dalam memproyeksikan permintaan, koreksi terhadap keadaan oversupply dapat terjadi tanpa banyak menimbulkan goncangan atau kemacetan pengembalian kredit.

Beberapa pengamat berpendapat, market sektor properti yang ada saat ini semu, karena banyak diantara konsumen sebenarnya bermotif spekulasi.

Banyak pihak memang mensinyalir adanya spekulasi dalam bisnis properti, yang menimbulkan semacam *buble effect* pada permintaan dan harga. Menurut teori ini, kegiatan bisnis properti telah dipacu oleh kenaikan permintaan semu yang digelembungkan para spekulan (bukan pengguna akhir). Suatu waktu gelembung itu akan pecah dan harga-harga properti akan jatuh. Kita sulit memastikan apakah kegiatan spekulasi tersebut memang demikian meluas. Tapi, kami tidak yakin kalau dikatakan bahwa para spekulan tersebut banyak memperoleh dukungan pembiayaan, terutama melalui fasilitas KPR.

Bagaimana jika dilihat dari sisi risiko likuiditas?

Dari sisi ini, orang memang mempertentangkan sifat jangka pendek dari dana masyarakat yang dihimpun bank-bank kita dengan pembiayaan usaha properti yang umumnya berjangka panjang. Memang benar bahwa kemampuan bank-bank untuk melakukan *maturity transformation* ada batasnya, karena kalau tidak hati-hati dapat menjerumuskan bank yang bersangkutan ke dalam kesulitan likuiditas. Namun, di samping melalui praktek *maturity transformation,* bank-bank juga mempunyai beberapa sumber dana yang berjangka panjang, antara lain dari modal sendiri, pinjaman luar negeri dan pinjaman pemerintah.

Sebagai contoh, dana sendiri bank-bank selama tahun 1933 meningkat sekitar Rp 5,7 triliun dan selama delapan bulan

pertama tahun 1994 bertambah hampir Rp 3,0 triliun. Belum lagi pinjaman-pinjaman sindikasi yang diperoleh dari luar negeri. Adanya sumber-sumber ini pulalah yang memungkinkan laju pertumbuhan kredit properti yang lebih tinggi dari pertumbuhan dana masyarakat (giro, deposito dan tabungan). Dana masyarakat tersebut memang hanya meningkat 8,3 persen selama delapan bulan sampai Agustus 1994.

Besarnya alokasi kredit ke sektor properti ini apakah tidak berdampak kurang baik bagi perekonomian nasional?

Jumlah *exposure* bank-bank kita dalam sektor properti baru sekitar 17% dari total kredit perbankan pada akhir Agustus 1994. Jumlah ini relatif rendah jika dibandingkan, misalnya dengan Malaysia yang mencapai sekitar 30 persen pada akhir September 1993. Bahkan pada tahun 1985 *exposure* tersebut pernah mencapai di atas 50 persen.

Di samping itu pertumbuhan kredit properti dari perbankan kita dalam beberapa bulan terakhir telah memperlihatkan tanda-tanda melambat. Pertambahan jumlah plafond kredit yang disetujui hanya sebesar 20,8 persen selama delapan bulan sampai Agustus 1994, dibandingkan dengan sekitar 25 persen selama delapan bulan sebelumnya. Dalam bulan Agustus 1994 laju pertumbuhannya bahkan menunjukan angka negatif. Ini tidak berarti bahwa perbankan tidak perlu meningkatkan kehati-hatiannya dalam pemberian kredit properti, terutama mengingat kesehatan perbankan kita secara keseluruhan masih belum seperti diharapkan. Sejauh ini, saya meilihat perkembangan pemberian kredit di sektor properti ini masih dalam batas-batas yang terkendali.

Khusus mengenai sektor properti, kepada bank-bank yang eksposurenya dianggap berlebihan juga telah diberikan peringatan

Mengingat kredit properti ini termasuk kredit konsumer, apakah dengan ekspansi berlebihan ini tidak akan berdampak inflatoar?

Saya tidak sepenuhnya sependapat kalau dikatakan kredit sektor properti seluruhnya termasuk kredit konsumsi. Gedung-gedung kantor serta berbagai bangunan dan fasilitas yang menjadi produk properti merupakan barang-barang modal (*capital goods*) bagi sektor-sektor usaha lain. Bahkan, perumahan tidak selalu harus dilihat hanya untuk memberikan kesenangan bagi penghuninya, karena perumahan yang baik dan sehat itu juga memberikan kontribusi terhadap peningkatan produktivitas kerja.

Tentang pengaruh kredit properti dalam mendorong laju inflasi, tentu tidak banyak berbeda dengan kredit kepada sektor-sektor lain. Sektor perumahan (sewa rumah dan bahan bangunan) memang merupakan salah satu komponen yang menentukan IHK, ukuran laju inflasi kita. Tetapi, yang lebih menentukan sebenarnya adalah peningkatan kegiatan atau permintaan *agregat* di sektor itu sendiri. Bisnis properti biasanya memang menjadi *leading sector*, baik di saat kebangkitan *(boom)* maupun di saat kelesuan (resesi) ekonomi. Ekspansi pemberian kredit perbankan lebih banyak merupakan akibat dan hanya merupakan sebagian dari dana yang mengalir ke sektor ini. Pembiayaan dari dana sendiri, dari pasar modal dan dari luar negeri juga ikut menopang.

Selaku otoritas moneter, apakah upaya yang dilakukan BI untuk mengendalikan ekspansi kredit ke sektor ini?

Dalam rangka penerapan prinsip kehati-hatian yang semakin ditekankan dalam pengelolaan usaha bank, di samping mendorong bank-bank tersebut untuk mematuhi rambu-rambu yang telah ditetapkan seperti L3, pemupukan cadangan dan pemenuhan CAR, BI selalu mengingatkan bank-bank untuk menghindari pemberian kredit pada sektor tertentu. Khusus mengenai sektor properti, kepada bank-bank yang eksposurenya dianggap berlebihan juga telah diberikan peringatan. Sementara itu BI juga mengikuti terus dengan seksama pemberian kredit sektor properti dan siap mengambil langkah-langkah pengendalian yang lebih tegas, apabila situasinya memang memerlukan.

Mengingat sumber pendanaan dari masyarakat semakin terbatas, bagaimana upaya yang dilakukan BI untuk mencari sumber-sumber pendanaan alternatif untuk kepentingan pembiayaan properti, khususnya perumahan?

Masalahnya tentu tak dapat dilepaskan dari persoalan kekurangan dana-dana jangka panjang di Indonesia, sebagai akibat belum berkembangnya pasar modal. Karena itu, pasar modal di dalam negeri harus lebih dikembangkan, dengan terus memperbaiki iklim, kelembagaan, kerangka hukum maupun instrumen-instrumennya. Ini merupakan usaha jangka panjang, yang hasilnya akan terlihat secara berangsur. Sementara itu, para pengusaha kita sampai tingkat tertentu dapat memanfaatkan pasar modal luar negeri untuk mendapatkan pinjaman atau modal, meskipun kemungkinan ini dibatasi oleh kredibilitas si pengusaha dan situasi neraca pembayaran. Khusus untuk perumahan sederhana, seperti diketahui pemerintah dan BI masih menyediakan dana jangka panjang yang disalurkan melalui beberapa bank.

Tahun 1995 pembangunan sektor properti diperkirakan bakal ramai dan perlu biaya besar. Bagaimana prediksi pembiayaannya?

Jika penawaran memperlihatkan gejala berlebihan (tidak cepat diabsorbsi oleh pasar), kegiatan bisnis ini dengan sendirinya tentu mengendor. Begitu juga apabila tren kenaikan suku bunga di dalam negeri dan di luar negeri terus berlangsung. Sebaliknya kalau permintaan tetap kuat (tergantung dari kegaitan di sektor-sektor lain dan perkembangan suku bunga), maka perkiraan tadi menjadi kenyataan. Secara pribadi, saya percaya bahwa kemampuan perbankan untuk membiayai sektor properti tidak akan sebesar tahun ini, mengingat situasi likuiditas perbankan dan ruang geraknya yang semakin dibatasi oleh rambu-rambu kehati-hatian. Dengan demikian para pengusaha properti akan terpaksa lebih banyak mengandalkan dana sendiri, pasar modal dalam negeri dan pasar keuangan luar negeri ■

BTN DAN BANK PAPAN

ANTARA EKSPANSI DAN HATI-HATI

Bank Tabungan Negara makin ditantang perannya dalam pembiayaan perumahan sederhana. Bagaimana pula peran Bank Papan? Apa yang mereka lakukan di tengah peringatan kredit macet?

Kalau ada bank yang tak sepi kritik, itu lah BTN. Di tengah berbagai peringatan agar dunia perbankan hati-hati membiayai properti karena adanya ancaman kredit macet, masyarakat malah meminta sebaliknya. Sesuai dengan tugas utamanya sebagai lembaga pembiayaan bagi perumahan sederhana, BTN diminta makin bermurah hati dalam menyalurkan kredit dengan tingkat suku bunga yang atraktif rendahnya.

Macam-macam saja kritik yang dilayangkan ke alamat bank tersebut. Dari mulai lambatnya pelayanan, berbelitnya prosedur memperoleh kredit RS, terlalu komersial, dan lain-lain. Dengar saja keluhan seorang developer yang membangun RS di daerah, ''Saya sudah berusaha memenuhi semua kewajiban yang harus dipenuhi, tapi kredit yang saya minta tak turun juga. Padahal saya sudah pakai rekomendasi Menpera, *lo.* ''

Lantas, bagaimana sikap BTN menghadapi adanya permintaan agar terus ekspansif membiayai developer kecil di satu sisi dan peringatan agar berhati-hati karena ancaman kredit macet di sisi lainnya? ''Kami setuju sekali bahwa developer yang kecil itu harus dibantu. Tapi kita minta teman, jangan semua dibebankan kepada BTN. Karena akhirnya risiko harus ditanggung bank,'' sahut Widigdo Sukarman, Direktur Utama BTN.

Dia mengakui bahwa adanya peringatan untuk berhati-hati membiayai properti membuatnya cemas juga. Tapi di sisi lain ia melihat booming yang melanda perumahan belakangan ini adalah peluang yang tak boleh disia-siakan. Alasannya, ''sektor properti kan kolateralnya jelas dan harganya terus naik. Tapi soal hati-hati, semua perbankan sudah mengerti dan mulai berhati-hati. ''

Ungkapan itu sempat membuat seorang pengurus REI ketar-ketir. Jangan-jangan kalau BTN dan bank-bank lainnya menyetop kredit, developer dan konsumen rumah sederhana akan jadi korban. Namun, Widigdo segera mengisyarakan bahwa komitmennya menyalurkan sebagian besar alokasi kreditnya masih akan diperuntukan bagi RS. ''Saya kira ini tidak masalah,'' mantan Direktur Bank Papan itu meyakinkan.

Agaknya ucapan Widigdo bisa dipegang. Namun masalah justru datang dari kalangan developer RS sendiri. Untuk pembiayaan KPR, misalnya, BTN siap-siap saja menyalurkannya, tapi barangnya yang tak ada. Contohnya saja di Jawa Barat, dana yang berhasil dihimpun dari PNS baru tersalurkan 60 persen karena ketiadaan pasok RS tadi. Padahal KPR BTN hanya dapat terealisir apabila ada transaksi jual-beli rumah yang yang memenuhi standar kualifikasi paket KPR.

TATAN RUSTANDI

PERUMAHAN PERUMNAS, *PILIHAN BANK PAPAN*

Untuk terjadinya transaksi jual beli rumah harus ada pasok rumah.

''BTN melihat bahwa penawaran dan produksi rumah sederhana masih jauh dari harpan. Apabila ini berlangsung terus, maka dikhawatirkan target pemberian KPR untuk RS tidak aakan tercapai,'' kata Widigdo dalam rapat dengat pendapat dengan Komisi V DPRRI.

Untuk merangsang developer kecil membangun RS, seperti diimbau Menpera Akbar Tandjung, BTN mulai Oktober telah menurunkan suku bunga konstruksi sebesar 1 persen, menjadi sebesar 15,5 untuk RSS dan 16,5 persen untuk RS. Demikian juga dengan bantuan kredit pengadaan lahan, untuk RSS yang tadinya diberikan 50 persen dinaikan menjadi 75 persen dan untuk RS yang awalnya tidak diberikan (0 persen) diberikan sebesar 50 persen.

Menurut Direktur BTN, Pandamsih, tahun 1994 ini BTN mengalokasikan dana sebesar Rp 1,6 triliun. Masing-masing dialokasikan Rp 1,2 triliun untuk KPR rumah sederhana dan menengah serta 400 miliar untuk kredit konstruksi. Sampai sekarang untuk KPR sudah tersalurkan sebesar 50 persen dan alokasi kredit konstruksi baru tersalur 40 persen.

''Mengingat besarnya permintaan kredit konstruksi dan pembebasan lahan, tahun depan kemungkinan besar akan dinaikan 20 persen,'' ujar Pandamsih. Struktur pembiayaan KPR RSS BTN saat ini berasal dari Depkeu 12,5 persen, KLBI 75,0 persen, dan BTN sendiri 12,5 persen. Untuk RS dari RDI 7,57 persen, KLBI 42,43 persen, dan BTN sendiri 50 persen.

DAHLAN REBO PAING

ALITA
KITA KHAWATIR

TATAN RUSTANDI

PANDAMSIH
TAHUN DEPAN NAIK

WIDIGDO SUKARMAN
KOLATERALNYA JELAS

Namun, seperti hal tahun-tahun yang silam, dalam upaya menjalan fungsinya, BTN masih dibayang-bayangi oleh sejumlah kendala. Menurut Widigdo, kendala itu antara lain berupa masih adanya terkotak-kotak dari instansi terkait dalam pembangunan rumah. Masih banyak istansi yang bersifat kaku dan hanya mengutamakan kepentingan instansinya masing-masing yang sudah tidak sesuai lagi dengan dinamika perkembangan, sehingga tidak mendukung terhadap kebijakan pembangunan perumahan.

''Mudah-mudahan dengan fungsi koordinasinya, Kantor Menpera dapat menerobos kendala ini,'' harap Widigdo.

Selain BTN, bank yang juga mendapat tugas menyalurkan KPR adalah Bank Papan. Bedanya, sejak awal berdirinya —ketika masih sebagai LKBB Papan Sejahtera, Bank Papan lebih berorientasi pada pembiayaan rumah-rumah menengah atas. Baru belakangan ini Bank Papan terjun membiayai KPR RSS. ''Baru sekitar 1000 unit,'' kata Alita Marsanti, Direktur Bank Papan. Sebelumnya bank ini menargetkan pembiayaan 50.000 unit RSS, tapi tidak tercapai karena pasok RS-nya tak ada.

Sementara ini, menurut Alita, Bank Papan baru terbatas membiayai rumah-rumah yang dibangun oleh Perum Perumnas. Alasannya, Perumnas membangun sendiri prasarana dan PU memberikan subsidi. ''Kalau untuk developer lain tidak. Kita khawatir nantinya lokasi itu jadi daerah kumuh, sehingga waktu dieksekusi tidak laku,'' papar Alita.

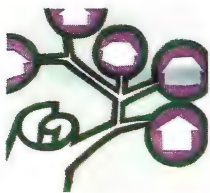
Tahun ini Bank Papan mencanangkan pembiayaan KPR sebesar Rp 217 miliar. Dari hasil *go public* awal tahun ini, Bank Papan berhasil meraup Rp 60 miliar. Akhir tahun ini, Bank Papan masih akan menerbitkan obligasi. ''Sementara menunggu prosesnya, kami ambil dulu dananya dari penempatan-penempatan oleh berbagai lembaga di bank ini,'' tutur Alita. Beberapa lembaga yang menempatkan sahamnya di sini antara lain PT REI Sewindu dan Bank Indonesia.

Tidak tertarik pada pembiayaan lahan untuk developer yang membangun RS? ''Kami sih ingin membantu, terutama untuk developer-developer baru yang punya prospek bagus. Tapi sejauh ini kami nilai risikonya masih terlalu besar,'' kata Alita. Salah satu risiko itu, pihaknya harus mengajukan hak tanahnya ke BPN. Jadi Bank Papan tidak mendapatkan jaminan apa-apa ■

PTU,HP/HS

TARGET RS PELITA VI

DEVELOPER KECIL DAN BTN

Developer kecil yang banyak membangun rumah sederhana menjerit karena kesulitan kredit konstruksi dan pembebasan lahan. Target pemerintah membangun 500.000 rumah sederhana terancam gagal. Bagaimana peran Bank Tabungan Negara?

Bukan rahasia lagi, masalah yang paling dirasakan menghambat banyak developer dalam pembangunan rumah sederhana (RS) adalah mencari lahan murah. ''Murah'' menurut kriteria para developer itu, harga per meternya di bawah Rp 10.000. ''Lahan sengketa di Jakarta pun tak ada yang dijual semurah itu,'' kata Enggartiasto Lukita, Ketua Umum DPP REI.

Kenapa harus di bawah Rp 10.000, menurut hitung-hitungan bisnis para developer itu, karena harga jualnya pun sudah ditentukan pemerintah. Seperti pernah dikatakan Menpera Akbar Tandjung, untuk harga RS yang standar, artinya tidak ada modifikasi atau peningkatan kualitas bahan bangunan yang dipakai, harganya tidak boleh lebih dari Rp 4,5 juta. Dan untuk harga jual sebesar itu, menurut hitung-hitungan tadi, ya harus cari tanah yang harganya di bawah Rp 10.000. Maka bisa dimengerti kalau banyak developer berpaling ke daerah yang jauh dari pusat keramaian dalam membangun RS.

Namun, keberhasilan menemukan lahan bukan artinya pembangunan RS dapat segera terealisir. Ini justru awal memasuki kesulitan lainnya dalam rentetan membangun RS. Seperti diungkap Herman Sudarsono, Ketua III DPP REI, dalam pembangunan rumah, ada tiga tahap pembiayaan melalui kredit. Pertama, pada waktu membeli tanah (kredit pembebasan lahan), kedua, ketika mulai membangun rumah (kredit konstruksi), dan terakhir, pada saat rumah selesai dibangun (kredit pemilikan rumah —KPR).

Dari ketiga proses pembiayaan itu hanya KPR yang paling mudah didapat developer. Karena hampir semua bank memiliki produk KPR, di samping BTN sendiri sebagai bank pemerintah yang mendapat tugas khusus membiayai pembangunan rumah bagi masyarakat menengah bawah. ''Tak pernah ada kesulitan dalam mendapatkan KPR. Contohnya ketika pemerintah memberlakukan kebijakan uang ketat, BTN tak pernah menyetop kreditnya. Justru developer yang membangun rumah tipe ini lebih berjaya dibanding tipe menengah atas,'' paparnya.

Sebaliknya dengan kredit pembebasan lahan dan kredit konstruksi. ''Biasanya bank sangat alergi membiayai kredit pembebasan lahan,'' lanjut Herman. Pantaslah kalau dari sekian banyak bank, baru BTN yang memiliki produk kredit jenis tersebut. Ini pun dikhususkan bagi pembebasan lahan bagi pembangunan RS dengan persyaratan yang cukup ketat. Namun tampaknya Herman maklum jika bank-bank enggan membiayai kredit pembebasan lahan karena dikuatirkan adanya unsur spekulasi tanah yang akan dilakukan oleh developer.

TATAN RUSTANDI

HERMAN SUDARSONO
BANK ALERGI

Yang amat disayangkan Herman adalah enggannya bank membiayai kredit konstruksi. Dari pengalamannya berhubungan dengan bank, kesulitan pihaknya mendapat kredit RS ini karena produk yang diagunkan kurang meyakinkan. Alasannya, ya itu tadi: lokasi rumah sederhana banyak dibangun di luar kota. Di samping jauh dari pusat keramaian, tanahnya pun dinilai kurang bagus. ''Sehingga begitu pihak bank melihat langsung lemas dan tak mau kasih kredit,'' tutur Herman.

Enggartiasto menyingkap kenyataan pahit yang mengancam developer-developer kecil. Menurut dia, ada sejumlah bank swasta yang mau membiayai proyek developer kecil, tapi syaratnya jika developer tersebut mau menyerahkan 70 persen sahamnya. ''Cara ini tidak benar,'' katanya prihatin.

Seretnya kredit konstruksi itu dirasakan pula oleh Ridwan Hisjam, Direktur PT Surabaya Patria Muda, yang pada tahap pertama tengah membangun sekitar 4000 unit RS di Driyorejo-Menganti secara konsorsium. Kali ini, seperti halnya banyak dialami developer, ia melayangkan kekecewaannya kepada BTN. ''Terus terang kami kesulitan untuk mendapatkan dana dari BTN,'' katanya. Untuk memperlancar permohonannya itu, Ridwan akhirnya meminta rekomendasi dari Menpera Akbar Tandjung dan Gubernur Jawa Timur Basofi Sudirman. Akhirnya kredit sebesar yang diajukan itu hanya cair 50 persen.

''Bayangkan, mengajukan kredit sebesar 10 miliar rupiah saja kami membutuhkan waktu enam bulan. Itu sudah didukung oleh pejabat penting, apalagi kalau tidak, ''ujar Ridwan.

Pengalaman yang sama dialami pula oleh seorang developer dari Sumatra yang enggan disebutkan namanya. Hanya 25 peren

dari kredit yang diajukan disetujui, setelah melalui proses panjang dan berliku-liku. Ternyata cerita belum selesai. Yang mengesalkan developer itu, dari kredit 25 persen yang disetujui itu, diberikan secara bertahap. ''Ini kan sangat melelahkan. Kalau begini terus-terusan saya kapok berhubungan dengan BTN,'' kata anggota REI itu dengan nada kecewa.

Kekecewaan pada BTN masih mengalir. Seorang developer dari Ujung Pandang —untuk tak terkena ''daftar'' hitam BTN meminta namanya disamarkan, dengan nada sinis mengatakan bahwa kalau kita tidak punya *backing* orang berpangkat, jangan harap kredit yang diajukan ke BTN bisa mengucur. Pengalaman developer pendatang baru itu dengan penuh emosi diceritakannya kepada *Properti Indonesia*. ''Waktu saya mengajukan kredit, BTN bilang nilai proyek saya terlalu rendah nilainya untuk dijadikan agunan. Maka saya pun pontang-panting membebaskan lahan baru di luar proyek agar kredit saya segera cair,'' papar pria yang selalu berpenampilan necis itu.

Namun dasar sial, meskipun agunan sudah beberapa kali lebih dari nilai proyek, BTN masih juga belum mencairkan permohonan kreditnya. Akhirnya dengan kesal ia meminta dukungan seorang pejabat terpandang di daerahnya yang kebetulan masih ada hubungan famili. ''Setelah itu barulah kredit cair meskipun tidak semuanya,'' katanya.

Agaknya memang banyak developer dari luar Jabotabek, khususnya luar Jawa, yang mengeluhkan pelayanan BTN. Sejumlah developer lain dari Medan dan Kalimantan —sebaiknya namanya dirahasiakan demi kelancaran kreditnya di BTN, banyak menyoroti profesionalisme dan kualitas pelayanan BTN. Ada yang menyarankan agar pimpinan BTN bertindak tegas terhadap kepala-kepala cabang yang terkesan *over acting* dan merasa berkuasa sehingga semena-mena terhadap nasabah. ''Kita juga tahulah tanda berterimakasih, tapi jangan seperti todong, dong,'' ujarnya.

''Khusus untuk pelayanan kepada developer RS dan RSS yang hendak menyukseskan pembangunan 500.000 unit RS dan RSS seperti yang ditargetkan pemerintah, pantaslah kalau BTN membuka biro khusus,'' saran developer yang cukup punya nama di Kalimantan. Sebab, katanya, pelayanan yang ditangani biro kredit belakangan ini makin jauh dari profesionalisme sebagai bank yang ditunjuk khusus membiayai perumahan sederhana bagi masyarakat berpenghasilan rendah dan sekaligus juga membuat terobosan-terobosan baru agar mampu memperoleh keuntungan bagi kelanjutnya banknya.

Herman Sudarsono juga menegaskan, secara awam dia melihat bahwa memberikan kredit konstruksi kepada developer kecil itu banyak untungnya. Pertama, aman karena yang dibiayai itu rumah kecil yang pangsa pasarnya jelas. Apalagi kalau akhirnya BTN juga yang memberikan KPR-nya. Kedua, developer kecil mudah diatur dan taat pada berbagai ketentuan yang ditetapkan bank.

DAHLAN REBO PAING

RIDWAN HISJAM
HANYA CAIR 50 %

''Di bawah direktur bank yang baru, BTN harus lebih maju dan profesional. Staf-stafnya yang terlibat kolusi sehingga merugikan BTN dan developer, diganti saja,'' saran seorang developer lain yang telah mengenal sepak terjang BTN di daerahnya.

Ada juga developer yang meminta BTN harus selektif dalam memilih developer bermasalah. Pasalnya, developer itu kena getahnya tidak bisa mendapat kredit dari BTN hanya karena ulah beberapa developer terdahulu yang proyeknya macet.

Namun memang tak semua developer daerah memiliki permasalahan yang sama dengan di atas. Eddy S. Tjokronegoro, Direktur PT Leo Graha Sarana Perkasa dari Malang, Jawa Timur, mengaku tak ada masalah dengan kredit konstruksi yang diajukannya ke BTN. Sekarang dia sedang merencanakan membangun RS di Subang, Jawa Barat. Jadi tidaknya proyek itu, tergantung pada kredit yang diajukannya ke BTN.

Herman Sudarsono, dalam suatu diskusi terbatas yang diselenggarakan *Properti Indonesia*, mengaku berbicara mewakili developer daerah. Ia mencoba meyakinkan BTN bahwa banyak pengusaha pemula di daerah yang memiliki dedikasi untuk membangun RS. ''Dari segi pengalaman memang perlu diuji dulu, tapi mereka punya dedikasi untuk membangun. Mereka sangat tergantung pada kredit konstruksi. Kami imbau kepada BTN, tolong kepada yang kecil-kecil dibantu kreditnya. Jika tidak, hal ini menjadi salah satu kesulitan kami dalam membangun RS,'' pinta Herman.

Imbauan Herman memang beralasan, kalau kita mau melihat ketimpangan alokasi kredit konstruksi rumah sederhana dibanding kredit lainnya. Berdasarkan data dari Bank Indonesia, posisi kredit properti oleh bank dalam negeri sampai dengan Agustus 1994, sebesar Rp 28,153 triliun. Dari jumlah itu hanya Rp 2,153 triliun yang dialokasikan bagi kredit konstruksi RS dan pembiayaannya.

Herman mengakui, andai kendala yang banyak dihadapi developer tidak dikikis satu persatu, termasuk dimudahkannya kredit konstruksi kepada developer kecil, target pemerintah membangun RS sebanyak 500.000 unit selama Pelita VI, dikhawatirkan tak tercapai.

Tengok saja, target pembangunan RS dan RSS pada Pelita VI mencapai 500.000 unit. Developer swasta kebagian membangun 200.000 unit (40 persen), Perumnas 250.000 unit (50 persen), dan koperasi 50.000 unit (10 persen). Untuk tahun anggaran 1994/1995 ini, dari target sebanyak 99.760 unit. Namun, sampai Juli lalu, atau triwulan II Tahun Anggaran 1994/1995, developer swasta yang mendapat jatah 49.998 unit, baru mencapai 26.415 unit, Perumnas yang targetnya 41.434 unit baru berhasil 5.737 unit. Persoalannya sudah sangat jelas, ucap Herman Sudarsono, developer kecil dan menengah yang berminat membangun RS/RSS itu harus didukung, dan jika perlu diberi insentif. Kalau tidak, kita jangan terlalu berharap target pembangunan di bidang perumahan Repelita VI dapat tercapai, tegasnya ■

HP, BR/HS

KEMAMPUAN PERBANKAN

JANGAN BERGANTUNG PADA PEMBIAYAAN BANK

Perbankan dalam negeri dinilai tak akan sanggup membiayai kebutuhan pembangunan di sektor properti. Karena itu, developer disarankan untuk menarik dana dari luar negeri, pasar modal, atau melakukan pre-sale.

Para developer yang berniat mengembangkan proyek-proyek baru pada tahun depan, mungkin tak akan lagi menikmati sikap murah hati perbankan dalam negeri untuk mendukung pembiayaan proyek-proyeknya. Alokasi penyaluran KPR oleh bank-bank swasta nasional, yang menjadi pendukung utama pemasaran proyek-proyek perumahan, diramalkan akan menurun dibandingkan tahun ini. Demikian juga untuk kredit konstruksi.

Beberapa bankir senior, seperti Prayogo Mirhad dan Direktur Perkreditan Bank Indonesia Mukhlis Rasyid, memproyeksikan bahwa kemampuan perbankan untuk membiayai sektor properti pada tahun depan tidak akan sebesar tahun ini. Mukhlis Rasyid mendasarkan perkiraannya itu kepada tiga hal. Pertama, jika kenaikan suku bunga di dalam negeri dan di luar negeri terus berlangsung. Kenaikan suku bunga ini tentu akan menjadi pertimbangan bank dalam melihat prospek pembangunan dan penjualan proyek-proyek properti, terutama perumahan. Kedua, situasi likuiditas perbankan. Ini dikaitkan dengan keterbatasan sumber dana bank yang semakin terbatas, serta ketidaksesuaian antara sifat sumber dana bank yang sebagian besar berjangka pendek dan sifat pembiayaan properti yang berjangka panjang. Ketiga, ruang gerak bank yang makin dibatasi oleh rambu-rambu kehati-hatian.

"Dengan demikian, para pengusaha properti akan terpaksa lebih banyak mengandalkan dana sendiri, pasar modal dalam negeri, dan pasar keuangan luar negeri," ujar Rasyid (baca juga Wawancara: "Belum Berbahaya, tapi Jangan Berlebihan".)

James, T. Riady, Vice Chairman Lippo Group, berpendapat senada dengan dua bankir senior tersebut. Pagu kredit perbankan untuk sektor properti, katanya, akan makin mengecil pada tahun depan. Berdasarkan data BI, hingga Agustus 1994 realisasi penyeluran kredit bank-bank dalam negeri ke sektor properti mencapai Rp 28, 220 triliun atau meningkat sekitar 30% dibandingkan realisasi kredit ke sektor yang sama pada Desember 1993. Menurut pengamatan James, sejak empat atau lima bulan lalu, pemerintah secara tak langsung sudah melakukan *tight monetary policy*. Itu terjadi, karena bank-bank pemerintah menarik dananya dalam jumlah cukup besar dan tidak menyalurkan kembali melainkan dibelikan Surat Berharga Bank Indonesia (SBI). "Itu sebabnya, suku bunga bank makin tinggi," ujarnya, di sela-sela seminar tentang kiat mengatasi pendanaan pada sektor properti, yang diselenggarakan Harian *Bisnis Indonesia*, bulan lalu.

DAHLAN REBO PAING

JAMES RIADY
GUNAKAN DANA LN ATAU PRE-SALE

Di sisi lain, ungkap James, kemampuan bank swasta masih terlalu kecil untuk membiayai sektor properti. Apalagi, jika proyeknya itu berskala besar, seperti apartemen yang terdiri dari ratusan atau bahkan ribuan unit, serta proyek permukiman berskala kota. "Nilainya bisa mencapai trilunan rupiah untuk satu proyek," ujarnya. Dari segi profesionalisme, bank nasional juga ia nilai belum punya tenaga yang cukup untuk menangani bisnis properti yang sifatnya sangat kompleks. Kecuali, untuk *home loan* atau KPR.

Berdasarkan itu, James menyarankan agar para developer tidak tergantung pada pinjaman dari bank untuk membiayai proyek-proyek propertinya. Ia mengemukakan tiga alternatif yang dapat ditempuh developer untuk membiayai proyek-proyek propertinya. Pertama, mencari dana ke pasar modal dalam negeri. Bukan hanya dengan menjual saham, tapi juga dapat memanfaatkan beberapa instrumen lainnya, seperti obligasi. Untuk dapat masuk ke pasar modal, kinerja perusahaan tentu harus sehat, sesuai dengan syarat-syarat yang ditetapkan Bapepam. "Bagi perusahaan yang masih kecil, mungkin bisa memulainya dengan masuk ke bursa paralel terlebih dahulu," ujarnya.

Dirut Bank Tabungan Negara Widigdo Sukarman, yang menjadi salah seorang komisaris PT Bursa Paralel Indonesia, juga mengemukakan cukup besarnya potensi dana yang dapat diraih melalui institusi ini. Dibandingkan dengan melakukan *go public* lewat pasar modal, demikian Widigdo, syarat untuk masuk ke bursa paralel relatif lebih ringan. Jika untuk dapat melakukan go public, perusahaan dikenakan syarat harus untung dua tahun berturut-turut, di bursa paralel ketentuan itu tidak ada.

Salah seorang ketua DPP REI, yang minta tak disebut namanya, punya kesan tersendiri terhadap developer yang mencari dana melalui *go public* ke pasar modal. Langkah itu, katanya, juga bisa menjadi racun. "Beberapa rekan-rekan developer yang telah *go public*, sekarang tak mengurus real estate-nya. Mereka sibuk di bursa efek untuk menjaga agar harga sahamnya tidak turun." Karena mereka sudah membuat proyeksi keuangan, tahun depan omset dan keuntungannya sekian, proyek-proyek yang ambruk atau mau mati sekalipun dibeli agar aset perusahaannya naik."

Alternatif kedua yang diajukan James, adalah mencari dana ke pasar uang di luar negeri. Menurutnya, di Jepang dan Hongkong saat ini cukup banyak tersedia dana-dana yang dapat ditarik ke Indonesia. "Pengusaha-pengusaha di Jepang, saat ini bahkan seperti tengah kebingungan untuk menginvestasikan dana mereka yang melimpah." Cara terbaik untuk menarik dana mereka, ujarnya, bukan dengan cara meminjam, karena pola ini terlalu berat dilakukan. Lebih-lebih untuk proyek berskala besar yang memerlukan waktu penyelesaian panjang, karena akan dikaitkan dengan *country risk*.

Salah satu pola yang dapat dilakukan, usul James, adalah dengan menjalin kemitraan. Beberapa proyek properti di Jakarta dan Surabaya, memang dibiayai dengan melibatkan penyertaan modal dari grup perusahaan dari luar negeri. Apartemen Citraland Regency di kawasan Setiabudi Kuningan, Jakarta, contohnya, merupakan proyek patungan antara PT Ciputra Development dan Liang Court Group dari Singapura. Kelompok Liang Court menguasai 49% saham dari proyek yang diperkirakan menyerap investasi US$ 85 juta itu. Beberapa investor dari Hongkong, termasuk Li Ka Shing, baru-baru ini juga dikabarkan telah menandatangani kontrak kerjasama untuk membangun sejumlah proyek di Surabaya dengan mitra Indonesia.

CITRALAND REGENCY
CONTOH PROYEK PATUNGAN DENGAN MITRA ASING

Pola ini diakui James, cukup berat untuk dilakukan developer kecil, karena investor asing biasanya hanya mau bermitra dengan grup perusahaan yang sudah besar dan memiliki reputasi baik. Tapi, ia mengusulkan, pola kemitraan dapat dilakukan antar sesama developer di dalam negeri. Bisa antar developer besar seperti yang dilakukan dalam pengembangan proyek Sudirman Central Business District (SCBD) dan proyek kota baru Lippo City. Tetapi, ujar James, bisa juga antara developer kecil dan developer besar.

James mengingatkan, agar upaya mencari mitra lokal atau dari luar negeri itu dilakukan secara hati-hati. Mitra yang perlu dicari, katanya, bukan yang hanya memiliki dana atau mampu mencari dana, tetapi juga mampu mengelola usaha, memiliki keahlian di bidang pemasaran, punya konsep yang tidak muluk-muluk dan dapat menjalin jaringan yang luas.

Alternatif pembiayaan ketiga yang dikemukakan James, adalah dengan melakukan *pre project selling*. Artinya, proyek sudah dijual sebelum pembangunannya dimulai. Untuk itu, developer perlu membuat produk yang berkualitas dan *market oriented*. Ia menunjuk contoh dua proyek kota baru yang dikembangkan Lippo Group, yakni Lippo City di Cikarang dan Lippo Village di Karawaci, Tangerang. Perumahan di dua permukiman skala besar itu, katanya, sebagian besar dibiayai oleh dana masyarakat. "Masyarakat mencicil, dan cicilan itu diatur skimnya, sehingga dapat membiayai proyek."

Konsep yang diterapkan Lippo Group itu, kini banyak ditiru oleh developer perumahan di Indonesia sehingga menjadi trend tersendiri dalam pemasaran di bidang properti. Hampir semua proyek perumahan, termasuk apartemen, sekarang dipasarkan melalui konsep ini, yang juga populer dengan istilah "uang dulu, rumah belakangan." Tapi, sistem ini dinilai banyak kalangan memiliki sisi rawan, terutama bagi konsumen akibat promosi muluk-muluk dan *gimmick* yang dibuat developer untuk mendongkrak hasil penjualannya. Karena itulah, Kantor Menpera kini tengah menggodok izin-izin bagi developer yang akan melakukan praktek *pre project selling*.

James juga menyadari akan besarnya risiko yang ditanggung oleh konsumen yang membeli perumahan yang dipasarkan secara *pre project selling* ini. Karena itulah, ia mengingatkan, perlunya developer memenuhi komitmennya untuk selalu menghasilkan produk yang berkualitas. Komitmen itulah, disertai kinerja perusahaan yang sehat, yang dapat mempermudah developer mencari berbagai alternatif pembiayaan ■ *HP/BB*

Dilema Kredit ke Sektor Properti dan Real Estate

PRAYOGO MIRHAD

Sebelum kita bahas seputar pembiayaan perbankan ke sektor properti, sebelumnya kita harus punya persepsi yang sama mengenai apa perusahaan properti. Penulis berpendapat, perusahaan properti adalah perusahaan yang membangun gedung perkantoran, pusat perbelanjaan maupun apartemen yang disewakan. Semua produknya itu merupakan aset yang menghasilkan *(earning assets)*. Jadi, perusahaan properti adalah perusahaan yang menjalankan usaha dengan aset tetap yang memberikan *earning*. Tapi, kalau perusahaan yang membebaskan tanah, membangun rumah di atas tanah itu, lalu dijual dan habis. Lantas, setelah habis ia pergi karena fasos dan fasumnya telah diserahkan ke Pemda, menurut saya itu bukan perusahaan properti. Biasanya jenis ini disebut *housing developer* atau *real estater*.

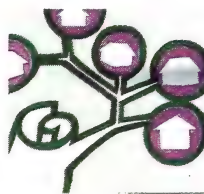
Perkembangan bisnis properti sekarang, penulis melihatnya masih *booming* dalam arti *supplay* (pasok). Misalnya gedung perkantoran,apartemen dan lain-lain, pembangunannya pasti ada yang dibiayai bank, baik bank domestik maupun bank luar negeri dalam bentuk *offshore loan*, di samping ekuiti. Perusahaan yang memanfaatkan pembiayaan bank dari luar negeri, umumnya menyewakan propertinya di sini dengan dolar, sehingga mereka dapat meminjam *offshore loan* dari luar negeri dengan dolar pula. Dengan cara ini, tak ada kekhawatiran jika terjadi devaluasi. Begitu juga dengan pembiayaan hotel yang biasa menggunakan kredit dolar, baik yang bersumber dari dalam negeri maupun *offshore loan*. Pembiayaan terhadap hotel yang dibiayai dengan dolar tak ada kekhawatiran, karena hasilnya (berupa tarif hotel) juga berdasarkan dolar.

Booming properti tersebut belakangan ini, tak terlepas dari sifat pengusaha kita yang cenderung suka ikut-ikutan. Jika suatu pengusaha sukses di properti, yang lain ramai-ramai mengikuti. Begitu juga dengan bank. Ikut pula ramai-ramai membiayai. Ujung-ujungnya mudah ditebak: bahaya *over supply* mengintai.

Jika kelebihan pasok terjadi, tentu berbahaya. Ruang perkantoran atau ruang pusat perbelanjaan yang disewakan, harga sewanya akan turun. Akibatnya, pengusaha belum tentu bisa membayar kembali kreditnya. Di sinilah bahayanya. Dan, kalau ada pengamat yang menghitung-hitung potensi kredit macet di sektor properti, penulis melihat itu sebagai suatu peringatan yang perlu diperhatikan oleh pengusaha properti maupun bank. Jika kelebihan pasok terjadi, kredit bank memang terancam. Bahaya tersebut tidak hanya terhadap properti yang disewakan, namun juga bagi ruang perkantoran atau kondominium yang bisa dibeli dengan kredit bank atas dasar *strata title*. Soalnya, meskipun itu dibeli, tapi jika terjadi kelebihan pasok, harganya juga akan menurun, maka kredit untuk membiayai pembangunannya juga terancam.

Masalahnya, walaupun banyak yang menyadari ada ancaman kelebihan pasok, mengapa masih banyak orang yang membangun properti? Penulis mengamati, hal itu mungkin karena izin lokasi yang mereka miliki ada batas waktunya. Dan, pemerintah mungkin akan bertindak tegas, di mana jika pada tanah itu tak dibangun maka izin lokasinya akan dicabut. Karena itu, tak ada jalan lain selain membangun.

Persoalannya dari mana dana untuk membangun itu, padahal ia tahu kalau dibiayai dengan dana bank bisa mengalami kesulitan untuk mengembalikan kreditnya. Inilah pertanyaan yang menarik. Perusahaan properti itu harus didukung oleh sumber pembiayaan yang kuat, baik dilihat dari jumlahnya yang besar maupun sifat dana yang tidak harus kembali dalam jangka waktu yang cepat. Sudah lazim diketahui, hanya perusahaan yang mempunyai "napas" panjang yang bisa melakukan pembangunan properti dalam skala besar.

Contohnya, dulu di sepanjang Jalan Thamrin dan Sudirman masih banyak tanah-tanah kosong. Pembangunan di sana menjadi gencar, pada waktu pemerintah mengancam izin lokasi tanahnya akan dicabut jika masih dibiarkan kosong. Para pelaku properti ramai-ramai membangun gedung pencakar langit di sana. Akibatnya,

banyak ruang perkantoran yang kosong. Tapi tak apa-apa, karena perusahaan yang melakukannya punya napas panjang. Nanti ditunggu waktunya, kapan pasaran bagus, barangnya sudah tersedia. Soal harga sewa turun tak masalah. Tidak apa-apa rugi sementara sambil menunggu pasaran bagus. Karena napasnya memang panjang, perusahaan properti itu tahan saja. Selain itu, diharapkan akan banyak pengusaha asing dan pengusaha nasional yang bermunculan, sehingga dibutuhkan ruang perkantoran. Lebih-lebih lagi ada peraturan Pemda DKI bahwa tak boleh lagi rumah tinggal dijadikan kantor. Akan halnya perusahaan yang punya "napas" pendek memang kerepotan: ia bisa mati di tengah jalan.

Kredit merupakan salah satu sumber *money supply* di masyarakat. Pemerintah perlu mendorong perkreditan yang lebih terarah, agar tidak menimbulkan inflasi. Karena kredit merupakan uang. Dan, uang adalah minyak pelicin bagi mesin ekonomi. Namun, terlalu banyak minyak pelicin juga tak baik. Akhirnya, agar tingkat inflasi tetap di bawah dua dijit, maka ekspansi kredit harus terkendali dan sesuai dengan yang diperlukan. Tapi, hitung-hitungan pemerintah itu acapkali berbeda dengan perhitungan pengusaha (termasuk perbankan). Mengapa? Jika di masyarakat banyak permintaan akan properti, bagi pengusaha hal itu dilihat sebagai peluang bisnis. Maka, semua bergerak ke sana, yang seringkali mendorong perbankan untuk mengikuti. Pengaruhnya dapat mendorong inflasi lebih tinggi. Di sisi lain, pemerintah menginginkan inflasi dapat dikendalikan di bawah dua dijit.

Perusahaan properti itu harus didukung oleh sumber pembiayaan yang kuat, baik dilihat dari jumlahnya yang besar maupun sifat dana yang tidak harus kembali dalam jangka waktu yang cepat. Sudah lazim diketahui, hanya perusahaan yang mempunyai "napas" panjang yang bisa melakukan pembangunan properti dalam skala besar.

Bila ada pengamat yang mengatakan bahwa dalam tujuh bulan terakhir kredit ke sektor real estate dan properti (kredit konstruksi dan KPR) yang tercatat di Bank Indonesia melonjak tinggi, itu adalah hal yang logis. Soalnya, penyebab utama dari meningginya jumlah kredit ke real estate atau *housing developer* adalah tersedianya KPR. Dengan kata lain, KPR adalah pemicu kegiatan para *real estater*. Sepanjang KPR tersedia, pasti developer bergairah membangun rumah. Karena dengan adanya KPR, *potential buyer* dari rumah menjadi *real buyer*, atau *potential demand* dalam sektor perumahan menjadi *effective demand*. Karena masih banyak orang yang memerlukan rumah. Untuk mewujudkan kebutuhan itu tidak mungkin tanpa bantuan KPR, karena sedikit orang yang mampu membeli rumah secara tunai.

Kalangan perbankan sendiri juga terlibat persaingan ketat dalam menyalurkan KPR. Ada bank yang berani memberikan KPR tanpa uang muka, sepanjang menurut penilaian bank debiturnya mempunyai kemampuan mengangsur dan lokasi rumah yang akan dibeli mempunyai prospek bagus. Ini logis saja. Apalagi kalau terhadap debitur ini bisa dikenakan *payroll diduction* atau pemotongan gaji debitur secara langsung. Bank akan makin berminat memberikan KPR tanpa uang muka, jika rumah yang dibiayai lokasinya sangat bagus. Sebab, begitu kredit diangsur, baki debet kreditnya menurun, sementara di sisi lain harga tanah dan rumah terus naik. Sehingga terdapat selisih yang semakin besar antara harga pasar rumah dengan *outstanding* kredit. Dilihat dari segi jaminan, kredit itu makin lama makin aman.

Ada lagi bentuk persaingan lain yang lebih berani: bank sudah mau melaksanakan akad kredit dan mencairkan KPR, meskipun tanah masih berupa kaveling dan rumahnya belum dibangun. Dalam hal ini debitur belum mulai mengangsur, tapi hanya membayar bunga, itu pun yang membayari developernya. Dengan demikian, developer sebenarnya bekerja atau membangun dengan kredit yang dinikmati calon pembeli. Atau, developer mirip sebagai kontraktor sedang pembeli rumah sebagai *bouwheer*-nya.

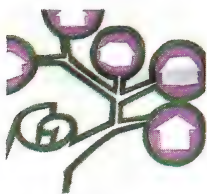
Dari sisi bank hal tersebut sehat-sehat saja, sepanjang didukung jaminan yang cukup. Karena itu merupakan kiat perbankan dalam menerjuni persaingan yang kian ketat. Menurut penulis, jika perbankan mau menang bersaing, kuncinya harus memiliki konsepsi dalam arti selalu mengadakan pembaruan terhadap produk serta meningkatkan efisiensi. Bagi masyarakat, persaingan itu juga bagus, karena masyarakat akan mempunyai banyak pilihan atas pelayanan perbankan.

Meningkatnya KPR dengan cepat, mungkin berbeda dengan kemauan pemerintah yang ingin mengendalikan jumlah uang beredar di masyarakat, agar perekonomian kita tidak *overheated*. Masalahnya, bagaimana caranya pemerintah mengerem pertumbuhan kredit ke sektor properti dan real estate ini, agar tidak terlalu tinggi itu? Di sinilah sulitnya. Yang bisa dilakukan pemerintah— dalam hal ini Bank Indonesia, hanyalah mengimbau agar bank-bank jangan terlalu bernafsu melempar kreditnya ke sektor-sektor tersebut. Sebab, jika nanti terjadi *overheated*, perekonomian kita (termasuk bank yang memberikan kredit) akan rusak. Untuk itu memang perlu keseimbangan. Ibarat mengendarai mobil, agar kecepatannya stabil, perlu keseimbangan kapan menginjak pedal gas, kapan melepas pedal gas dan dan kapan pula perlu menekan pedal rem ■

Penulis, Mantan Direktur Utama Bank Tabungan Negara dan mantan Presiden Direktur PT Papan Sejahtera, kini Presiden Direktur Bank Dagang dan Industri (BDI Bank).

KREDIT TRIGUNA

Gaya Lain Membiayai RSS

Dengan kredit Triguna, kelompok masyarakat dapat membangun rumahnya sendiri tanpa melalui developer. Inilah kredit gaya baru yang mengangkat golongan ekonomi lemah menjadi bankable.

Para developer boleh mengeluh soal berbagai kesulitan yangdihadapinya dalam membangun RS dan RSS. Mulai dari repotnya mencari tanah yang sesuai dengan plafon harga RSS sampai pada sulitnya mendapat kredit konstruksi dari perbankan. Namun, bagi Bank Tabungan Negara (BTN), kendala-kendala developer itu seolah-olah dijawab dengan mengeluarkan produk kredit baru. Kredit Triguna namanya.

Dengan kredit model ini, BTN tidak memberikan kredit ke developer, tapi langsung disalurkan ke konsumen. "Kita mengembangkan pembangunan RSS yang tidak menggantungkan pada developer," ujar Asmuadji dalam diskusi terbatas dengan *Properti Indonesia*. Bankir mantan Direktur BTN yang belum lama ini diangkat menjadi Dirut Bank Papan ini termasuk desainer kredit Tri Guna tersebut.

Sesuai dengan namanya, kredit Triguna merupakan fasilitas kredit untuk tiga manfaat secara terpadu. Pertama, kredit itu digunakan untuk membeli tanah (termasuk pengurusan perizinan dan pematangan tanahnya). Kedua, untuk membangun rumah dan fasilitas sosial dan fasilitas umum yang diperlukan. Ketiga, kredit ini sekaligus untuk mengembangkan usaha debitur yang umumnya bergerak di sektor informal.

Menurut Dirut BTN Widigdo Sukarman, kredit Triguna diperkenalkan didasarkan pada kenyataan bahwa dalam penyediaan kredit pemilikan rumah (KPR), pendekatan selama ini dilakukan melalui rumah-rumah yang dibangun developer atau dari sisi produsen saja. Padahal, "Menurut statistik, dari keseluruhan pembangunan rumah, 60 persen justru dilaksanakan bukan oleh developer," ungkap Widigdo.

Secara teknis, pembangunan RSS memang tidak terlalu susah. Konstruksi dan *finishing*-nya juga sederhana. Karena tidak memerlukan teknologi yang rumit, sebenarnya rumah tipe itu bisa dikerjakan sendiri oleh masyarakat. Di samping itu, Asmuadji menambahkan, dengan membangun sendiri, ternyata plafon biaya yang bisa dihemat cukup besar, yaitu berkisar antara 15 sampai 20 persen. Maklum, jika dibangun sendiri tentu tak ada unsur profit sebagaimana jika dibangun developer. Sisa penghematan itulah yang digunakan untuk keperluan ketiga: yaitu pembiayaan untuk pengembangan usaha debitur. Dengan pola ini, tidak hanya kebutuhan rumah mereka yang dapat dipenuhi, tapi juga membuka akses bagi golongan ekonomi lemah yang selama ini acap disebut tidak *bankable*.

DAHLAN REBO PANG

PENGHARGAAN DARI UNCHS
KREDIT TRIGUNA TERBUKTI BERHASIL

Uniknya, kredit Triguna tidak diberikan kepada orang perorangan, tetapi melalui suatu kelompok. Bentuknya bisa koperasi atau sekadar paguyuban saja. Yang penting, di antara meraka ada ikatan senasib sepenanggungan. Jumlah anggota kelompok juga tidak dibatasi.

Setelah dua tahun program kredit ini berjalan, jumlah yang disalurkan sudah mencapai Rp 3,6 miliar. Kelompok-kelompok yang sudah mendapat fasilitas antara lain Koperasi Penghuni Rumah Susun Penjaringan (Jakarta Utara), Koperasi Nelayan KUD Mina Singa-perbangsa Ciparage (Karawang), Koperasi Permukiman dan Lingkungan Hidup Eko Damai Mandiri (Tangerang) dan Koperasi Karyawan Lembaga Pengembangan Teknologi Pedesaan (Solo). Selain itu, Paguyuban Bhumi Damai Lestari dan Koperasi Perumahan Pengemudi Koperasi Warga Perumnas Rancaekek Kencana, keduanya di Bandung.

Meskipun baru membiayai enam kelompok, namun *United Nations Centre on Human Settlemets (UNCHS)*, lembaga yang menangani bidang permukiman di PBB memandang kredit model begini cukup berhasil. Buktinya, lembaga internasional itu menganugerahkan penghargaan *Habitat Scroll of Honour* kepada BTN. "Terobosan BTN menerapkan program ini telah mengangkat keluarga berpenghasilan rendah dapat memperoleh pinjaman yang tak dimungkinkan oleh peraturan perbankan biasa," tutur C. Jan Kamp, Kepala Perwakilan PBB di Indonesia tatkala memberikan penghargaan itu bulan lalu.

Pola pembiayaan seperti ini, agaknya perlu lebih dikembangkan. Namun, tentu tidak berarti pula para developer boleh goyang-goyang kaki dari kewajibannya membangun RSS. Untuk itu, kran kredit konstruksi dari perbankan, agaknya perlu lebih dilonggarkan ■ ***Pria Takari Utama***

BANK TABUNGAN NEGARA

Mendapat Status Sebagai Bank Devisa dan Penghargaan PBB *"Habitat Scroll of Honour"*

Bank Tabungan Negara sebagai bank penyalur KPR terbesar, pada 4 Oktober yang lalu mendapat pengakuan internasional, "Habitat Scroll of Honour" dari United Nations Center on Human Settlements (UNCHS), sebuah badan dunia di bawah PBB yang khusus menangani masalah perumahan dan permukiman. Terpaut kurang dari dua minggu sebelumnya, Bank ini dipercaya sebagai Bank Devisa melalui Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 27/56/KEP/DIR terhitung sejak tanggal 23 September 1994.

DIRUT BTN DISALAMI OLEH C. JAN KAMP, KORDINATOR PERWAKILAN PBB DISAKSIKAN OLEH MENPERA IR. AKBAR TANDJUNG, SETELAH MENERIMA "HABITAT SCROLL AWARD"

''Rumahku adalah istanaku," demikian kata pepatah. Kalimat singkat tersebut mengekspresikan makna mengenai fungsi rumah dalam kehidupan. Rumah bukan saja tempat interaksi keluarga, tetapi sekaligus aktualisasi status sosial seseorang. Tanpa rumah, keberadaan seseorang secara formal sulit diakui.

Dalam strategi Pembangunan Nasional PJP-II, sektor perumahan ini mendapat penekanan khusus, sebagaimana tertuang dalam GBHN 1993, bahwa arah pembangunan perumahan dan permukiman adalah untuk meningkatkan kualitas keluarga dan masyarakat, menciptakan kerukunan hidup berkeluarga dan kesetiakawanan sosial masyarakat dalam rangka membentuk lingkungan dan persemaian nilai budaya bangsa dan pembinaan watak anggota keluarga. Senafas dengan itu, GBHN mengamanatkan pula bahwa pembangunan perumahan dan permukiman perlu lebih ditingkatkan dan diperluas hingga dapat makin merata dan menjangkau masyarakat berpenghasilan rendah.

Permasalahan yang banyak dihadapi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah dalam menenuhi kebutuhan terhadap rumah yang baik dan sehat, di antaranya adalah rendahnya penyediaan (pasok) yang tidak sebanding dengan permintaan. Bersamaan dengan itu, kemampuan masyarakat untuk memiliki rumah sendiri sebagaimana yang dicita-citakan, terhambat oleh pendapatan yang belum memadai. Dalam pada itu, sebagian terbesar masyarakat dari kelompok ini membangun rumah sendiri di bawah standar, karena rendahnya kemampuan ekonomi mereka.

KREDIT TRIGUNA: Bank Tabungan Negara (BTN) sebagai salah satu agent of development tidak bisa tinggal diam dalam upaya mewujudkan amanat pembangunan nasional sebagai tertuang dalam GBHN tersebut. Salah satu upaya adalah melakukan rekayasa pembiayaan yang dapat menjangkau masyarakat berpenghasilan rendah yang lebih luas, di luar penyaluran KPR yang konvensional, maka diluncurkanlah produk yang disebut Kredit Triguna.

Menurut Direktur Utama BTN, Widigdo Sukarman, fasilitas kredit Triguna ini diperkenalkan berdasarkan pada kenyataan bahwa selama ini pendekatan penyediaan KPR lebih berat dari sisi produsen rumah. Artinya, KPR yang disalurkan melulu untuk rumah-rumah yang dibangun oleh developer. Padahal, data dari Kantor Menteri Negara Perumahan Rakyat menunjukkan 85 % dari keseluruhan pembangunan rumah dilaksanakan oleh masyarakat sendiri. Hanya 15% saja yang dilaksanakan oleh developer.

Nah, kredit Triguna ini diciptakan untuk memecahkan masalah pembiayaan pembangunan rumah yang langsung dilaksanakan oleh masayarakat berpenghasilan rendah. Melalui fasilitas ini masyarakat konsumen diberi kesempatan menjadi produsen sekaligus. Tujuannya adalah membantu masyarakat yang ingin membangun rumah untuk memenuhi kebutuhan keluarganya melalui kerjasama kelompok dan sekaligus membantu perbaikan penghasilan keluarga. Karena itu, pola penyaluran kredit ini dalam bentuk Pembangunan Perumahan yang Bertumpu pada Kelompok (P2BPK).

Sesuai dengan namanya, fasilitas kredit Triguna, mempunyai tiga manfaat secara terpadu. Pertama, untuk membeli lahan, termasuk pengurusan perizinan dan pemanfaatan lahan. Kedua, untuk membangun rumah dan fasilitas sosial/fasilitas umum, termasuk konstruksi perumahan yang dilengkapi dengan prasarana dan sarananya. Ketiga, untuk

mengembangkan usaha guna meningkatkan penghasilan keluarga.

Tipe rumah yang dibiayai dengan fasilitas kredit Triguna ini adalah Rumah Sangat Sederhana (RSS). Besarnya pagu kredit sama dengan pagu kredit untuk RSS pada umumnya. Prosedur pencairan kredit secara bertahap. Dan setiap tahap pencairan, nilainya harus mampu menghasilkan pekerjaan yang dapat dijadikan kolateral (jaminan) berupa komponen bangunan atau unit rumah yang bersangkutan. Karena itu—di sini uniknya—kredit Triguna ini tidak memerlukan jaminan, karena sistem pengembaliannya bersifat tanggung renteng sesama anggota kelompok. Inilah yang membedakannya dari pola kredit yang konvensional. Dari sini dapat pula kita lihat, bahwa fasilitas kredit ini lebih berdimensi sosial ketimbang bisnis.

PIAGAM "HABITAT SCROLL AWARD"

PENGHARGAAN PBB: Melalui kredit Triguna ini, BTN dinilai oleh UNCHS telah berhasil merintis dan mengembangkan karya inovatif dan unik dalam membantu rakyat kecil memiliki rumah sesuai dengan kebutuhan mereka. Karena itulah badan PBB untuk masalah-masalah perumahan dan permukiman ini, dengan bangga memberikan penghargaan '' Habitat Scroll of Honour ''.Penyerahan penghargaan ini dilakukan oleh C. Jan Kamp, Kordinator perwakilan badan-badan PBB di Indonesia kepada pemerintah Indonesia yang diwakili oleh Menpera dan selanjutnya disampaikan kepada Widigdo Sukarman, Direktur Utama BTN, pada 4 Oktober 1994 yang lalu di Kantor Menpera, Jakarta.

Menteri Negara Perumahan Rakyat, Ir. Akbar Tandjung, dalam sambutan pada acara penyerahan penghargaan tersebut menekankan agar Kredit Triguna dapat disebarluaskan keseluruh tanah air. Dengan demikian rakyat kecil yang berpenghasilan rendah di daerah-daerah dapat segera memiliki rumah serta lahan sendiri. Dan dengan modal tambahan dapat meningkatkan taraf hidup mereka ke tingkat yang lebih sejahtera.

Sejak diluncurkan pada bulan Desember 1992 yang lalu, telah ada tujuh kelompok masyarakat yang memanfaatkan fasilitas kredit Triguna ini: Koperasi Penghuni Rumah Susun Penjaringan (Kopersup), Jakarta Utara; Koperasi Warga Perumnas Rancaekek Kencana (Kowaperak), Bandung; Koperasi Nelayan KUD Mina Singaperbangsa Ciparage Karawang; Koperasi Pemukiman dan Lingkungan Hidup (KPLH) ''Eko Damai Mandiri" Tangerang; Paguyuban ''Bhumi Damai Lestari" Bandung, Koperasi Perumahan Pengemudi ''Kopedi" Bandung dan Koperasi Karyawan Lembaga Pengembangan Teknologi Pedesaan ''Tekad" di Solo. Sampai saat ini telah berhasil disalurkan dana melalui fasilitas kredit ini sebesar Rp 3,6 miliar.

BANK DEVISA: Sebagai salah satu Bank tertua di Indonesia, BTN tetap taat asas kepada misi yang diemban, yakni meningkatkan kemampuan masya-rakat berpenghasilan rendah untuk memiliki rumah yang sehat dan layak huni.

Komitmen tersebut diwujudkan dalam bentuk alokasi kredit yang diperuntukan bagi KPR. Untuk tahun anggaran 1994 ini saja, menurut Pandamsih, Direktur Kredit BTN, telah dialokasikan dana sebesar Rp 1,6 triliun. Jumlah tersebut terbagi: Rp 1,2 triliun KPR dan Rp 400 miliar untuk kredit konstruksi.

Khusus untuk RSS, BTN mengalokasi kredit konstruksi pembangunan RSS dengan bunga rendah yakni 15%. Selain itu, masih ada fasilitas lain untuk

DIREKSI BTN: DIREKTUR UTAMA **WIDIGDO SUKARMAN** (DUDUK), DIREKTUR-DIREKTUR: **A. ASMUADJI, MARSETYO M. PAHAM, SUMARUTO, DAN PANDAMSIH** (DARI KIRI KE KANAN)

RSS, yaitu kredit pembebasan lahan yang plafonnya sebesar 75% dari nilai lahan yang akan dibebaskan.

Berbagai fasilitas kredit yang disediakan BTN tersebut memerlukan, tidak saja penghimpunan dana masyarakat dan sumber-sumber dana lainnya, melainkan juga profesionalisme yang tinggi. Karena bagaimanapun, sesuai dengan Undang-undang Perbankan No 7 tahun 1992 dan Peraturan Pemerintah No 24 tahun 1992 tentang Penyesuaian Bentuk Badan Hukum Bank Pemerintah, maka BTN telah berubah status menjadi PT (Persero).

Sebagai bank umum adalah sudah menjadi suatu keharusan dalam BTN dalam operasionalnya dapat melayani semua jasa-jasa perbankan, mulai dari tabungan, deposito, jasa giro, kredit sampai valuta asing. Karena itu, sejak 26 September 1994 yang lalu, dengan ditingkatkannya status BTN menjadi Bank Devisa, maka lengkaplah seluruh aktivitas jasa perbankan dapat dilayani oleh BTN.

Peningkatan status tersebut, sekaligus menandai pengakuan atas profesionalisme yang dicapai oleh BTN selama ini. Profesionalisme dalam berbagai bidang, yang secara terus-menerus dilakukan sejak beberapa waktu yang lalu, termasuk di ataranya penyiapan sumber daya manusia (SDM).

Di bidang SDM, sejumlah pejabat dan staf BTN dikirim ke luar negeri untuk mengikuti pendidikan yang relevan. Selain itu dilaksanakan pula job-training di bank-bank devisa dalam negeri, seperti Bank BNI dan Bank Swasta lainnya yang terkemuka. Selain itu dalam berbagai program pendidikan internal yang dilaksanakan bersama-sama dengan Institut Bankir Indonesia (IBI), dimasukkan pula materi pendidikan yang berkaitan dengan Bank Umum Devisa.

Dalam jangka pendek, sehubungan dengan status sebagai Bank Devisa, BTN akan segera memberikan pelayanan kepada nasabah perorangan maupun badan berupa transfer, jual beli traveler's cheque dan bank draft, simpanan dalam bentuk valutas asing (Valas). Selain itu juga akan diberikan pelayanan pasar uang dalam bentuk valas secara bertahap, sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Sedangkan dalam jangka panjang, BTN akan memperluas operasional usaha dalam cakupan Bank Devisa untuk memperkuat dan mendukung misi BTN di bidang KPR, terutama untuk golongan masyarakat berpenghasilan rendah. Mulai tahun depan BTN diharapkan sudah dapat melayani kegiatan ekspor-impor, bank garansi, transaski forex (foreign exchange). Direncanakan pula untuk membuka kantor-kantor perwakilan/cabang di luar negeri.

Dalam pada itu, sejak 16 September 1994 yang lalu, BTN telah menandatangani naskah kerjasama dengan Bank Bank Simpanan Nasional (BSN) Malaysia. Naskah yang ditanda tangani di Jakarta tersebut, bertujuan untuk memperlancar proses pengiriman uang Tenaga Kerja Indonesia (TKI) yang bekerja di negeri jiran itu ke Indonesia. Dengan status sebagai Bank Devisa, tentu proses tersebut akan lebih lancar dalam pelaksanaannya.

KPR

Berebut Segmen Kelas Menengah

Dukungan perbankan dalam pembiayaan perumahan akan lebih hati-hati. Jor-joran membiayai rumah-rumah mewah akan segera terkoreksi. Perbankan bakal lebih berkonsentrasi pada segmen kelas menengah.

Bisnis properti semakin menarik banyak kalangan. Bukan saja para realtor yang sudah lama menggeluti sektor ini yang membenamkan sejumlah besar dananya ke sektor properti. Tetapi para pengusaha non-properti belakangan ramai-ramai ikut membangun kota-kota baru dan rumah-rumah mewah di Jakarta dan sekitarnya.

Bak gayung bersambut, perbankan mencermati trend ini sebagai peluang yang harus segera ditangkap. Seperti tak ingin ketinggalan dari lainnya, pihak bank segera meluncurkan berbagai produk pembiayaan kredit pemilikan rumah (KPR) dengan segala fasilitas dan kemudahan. Misalnya, Bank Arta Graha mengeluarkan produk Graha 2000 dan Graha Idaman, Bank Danamon dengan KPR Prima Griya, Bank Windu Kentjana mengeluarkan Home Suite Home, Bank Umum Nasional dengan KPR BUN, BII mengeluarkan KPR Ekspress, Bank Tamara dengan Tamara Home Loan, Niaga Home kredit untuk Bank Niaga dengan Niaga Home dan banyak lagi.

Dalam penilaian Antonius Ananto, *Managing Director* Bank Windu Kentjana, bank-bank ini sepertinya makhluk lapar. Kalau bank A memberikan tiga ratus miliar, maka bank B menawarkan lima ratus miliar, lalu bank C menawarkan lebih besar lagi. "Sampai kapan ini akan berhenti," ungkap Antonius. Karakter jangka panjang dalam pembiayaan properti dan risiko besar ditepis jauh-jauh dengan harapan bakal meraup untung besar. Bukan saja pelayanan baik yang diberikan, tapi bank memanjakan konsumen dengan memberikan kredit ratusan juta, bahkan miliaran rupiah. Tak cukup itu saja, *down payment* (DP) bisa dicicil, bahkan ada bank yang mem-bebaskan DP dan berbagai fasilitas berupa hadiah langsung.

Bank Arta Graha misalnya, dua produk KPR-nya—Graha 2000 dan Graha Idaman, terang-terangan tidak membatasi pagu kredit KPR alias *an-limited*. Bahkan produk Graha 2000, konsumen bisa mendapatkan produk tersebut apabila aplikasinya minimal Rp 300 juta. JayaBank lain lagi, bila konsumen membeli rumah di perumahan yang dibangun Jaya Group, konsumen tak perlu membayar uang muka. Gaya-gaya perbankan ini sangat mendorong akselerasi, khususnya bisnis perumahan mewah. Yang untung sudah barang tentu developer, karena barangnya laku terjual. Dan tak ketinggalan konsumen mendapat berbagai dispensasi.

Bayang-bayang lampu kuning bisnis properti ini bak meledak ke permukaan membuat panik developer dan perbankan ketika Kwik Kian Gie menyatakan bahwa triliunan kredit di sektor properti berpotensi macet.

Tapi rupanya properti bukanlah sektor yang sakti dari mekanisme ekonomi dan hukum pasar. Jor-joran pembangunan rumah mewah yang dibiayai oleh bank dihantui oleh *over supply*. Ditambah lagi dengan kenyataan bahwa pasar properti bukannya diisi oleh *enduser*, tetapi didominasi para spekulan. Bayang-bayang lampu kuning bisnis properti ini bak meledak ke permukaan membuat panik developer dan perbankan ketika Kwik Kian Gie menyatakan bahwa triliun-an kredit di sektor properti berpotensi macet.

Peringatan Kwik ini menyentak dan memaksa bank mengevaluasi kebijakan kreditnya terutama untuk perumahan mewah. Dari beberapa bank yang diminta tanggapannya, hampir semuanya setuju bahwa kredit properti terutama apartemen dan rumah mewah sudah dalam ambang bahaya. Penyebabnya, rumah-rumah ini dijadikan ajang spekulasi. Bila terjadi kenaikan bunga maka kredit jenis inilah yang akan bermasalah. Karenanya, mulai bulan ini perbankan mulai mengubah kebijakan kreditnya dengan mengkonsentrasikan pada pembiayaan rumah-rumah menengah. Hal ini diakui Hendrik Suhardiman, Vice Presdir Tamara Bank. "Kami memprioritaskan pembiayaan untuk rumah menengah bawah yang harganya antara Rp 100 - Rp 200 juta. Selain aman, yang penting terjangkau oleh *'newly meritage'*," katanya ■ *HP*

BEBERAPA PILIHAN KPR PERBANKAN

NO.	BANK	KPR	PLAFON (Rp)	BUNGA	WAKTU	UANG MUKA	ANGSURAN (Rp)	PROVISI	ADMINIS
1.	**Modern Bank**	-	Min. 20.000.000 Maks. Tdk ditentukan	DP : 20%=19 % DP : 30 %=18% DP : 40% =17 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%- 40%	Min. 371.276 Maks. -	1%	100.000
2.	**Bank Artha Graha**	KPR Graha 2000 dan Graha Idaman	Min. 300.000.000 Maks. An Limited Min. 100.000.000 Maks. An Limited	DP:20-39%=18 % DP: > 40%=16,8% DP:20-39%=19% DP: > 40%= 18%	1 - 15 Tahun	20% - 40%	Min. - Maks. -	1 %	0,1 per mil
3.	**Bank Windhu Kencana**	Home suite home dan Home Adventure	Min. 10.000.000 Maks. disesuaikan kemampuan debitur	19-20 % (Efektif)	1 - 5 Tahun	30%	Min. - Maks. -	1%	100.000
4.	**Bank Niaga**	Niaga Home Kredit	Min. 15.000.000 Maks. 400.000.000	18,5 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 157.458 Maks. 18.288.441	1%	Bebas
5.	**Bank Umum Nasional**	KPR BUN	Min. 30.000.000 Maks. Tdk. ditentukan	18 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	30%	Min. 153.900 Maks. 27.361.426	1 %	150.000
6.	**Bank Tabungan Negara**	KPR Griyatama	Min. 4.500.000 Maks. 300.000.000	RSS=8,5%, RS=11%, kredit <50 juta= 17%, kredit >50 jt= 17,5% (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 35.637 Maks. 29.500.000	1 %	50.000
7.	**Tamara Bank**	Tamara Housing Loan	Min. 70.000.000 Maks. 500.000.000	DP:30%=17% DP: 20%=18%	1 - 10 Tahun	20-30%	Min. 335.026 Maks. 45.483.818	1%	100.000
8.	**Bank Danamon**	KPR Prima Griya	Min. 10.000.000 Maks. 500.000.000	17,5% (Efektif)	1 - 15 Tahun	20 - 50%	Min. 146.687 Maks. 45.721.100	1%	150.000- 500.000
9.	**Bank Mashill**	-	Min. 10.000.000 Maks. 250.000.000	19% (Efektif)	1 - 10 Tahun	20 %	Min. 168.288 Maks. 12.602.134	1%	250.000
10.	**BII**	KPR Ekspress	Min. 10.000.000 Maks. 600.000.000	DP : 10 - < 30%= 19,75%, DP : 30 - <50% = 18,75% DP:>50%=17,75% (Efektif)	1 - 20 Tahun	10-50 %	Min. 167.000 Maks. 55.509.000	1 %	100.000
11.	**Bank Ganesha**	Ganesha Home Plus	Min. 20.000.000 Maks. 1.000.000.000	Prime Location = 19%, Secondary Location = 20%	1 - 5 Tahun	20-30 %	Min. - Maks. -	1%	200.000
12.	**Bank Papan Sejahtera**	KPR Papan	Min. 4.500.000 Maks. 500.000.000	RSS= 8,5%, RS= 11 %, Kredit < 100 juta=17,5% (Efektif)	1 - 20 Tahun	20%	Min. - Maks. 46.197.685	1%	1% dari nilai kredit
13.	**Uni Bank**	Uni Home	Min. 10.000.000 Maks. 200.000.000	Kerjasama Develo- per =17%, Tidak kerjasama = 18%	1 - 20 Tahun	20 %	Min. 350.000 Maks. 18.300.000	1 %	150.000
14.	**Bank Ekonomi**	Ultra	Min. 10.000.000 Maks. 500.000.000	19 % (Efektif)	1 - 10 Tahun	20%	Min. 176.979 Maks. 45.721.102	1%	150.000
15.	**Prasida Utama Bank**	Wisma Klasik, Wisma Utama	Disesuaikan dengan kemampuan	Tipe 70/200 ke bawah = 17% Tipe 70/200 ke atas 20%	1 - 10 Tahun	Sesuai kemam- puan	Min. - Maks. -	1 %	50.000

[illegible]	TAKSASI	NOTARIS	KEMUDAHAN	MASA PENCAIRAN	PROYEK/ REKANAN	LOKASI	SOLUSI BILA MACET
[illegible] Tergantung luas ba- [illegible] Tergantung umur [illegible]	350.000	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	1 - 10 hari	Taman Galaxy, Modernland	Jabotabek	Bank Guarantee atau dibeli kembali
[illegible] Jiwa sesuai dengan [illegible]	Tidak ada	Tergantung notaris	Tidak ada	2 minggu	Belum ada	Jabotabek	Over kredit/ lelang
[illegible] Tergantung luas ba- [illegible] Tergantung umur [illegible] waktu kredit	Tidak ada	Tergantung kredit	Tidak ada	2 Minggu	Villa Green Apple	Jabotabek	Over kredit/ lelang
[illegible] asuransi kebakaran	Tidak ada	Titergantung notaris	Bebas biaya administrasi, bonus bebas iuran pertama Bank Niaga Visa	2 Minggu	Jati Bening Estate, Pamulang Estate, Permata Sari,	Jabotabek	3 kali berturut-turut peringatan, 3 kali penyelesaian oleh biro hukum Bank Niaga
[illegible] kebakaran	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	- Kartu ATM gratis - Hadiah langsung	2 Minggu	Ongko Group, Indokisar, Misori Utama, Panca Muara Jaya	Jabotabek	Lelang atau dibeli kembali
[illegible] Tergantung nilai [illegible] Tidak ada	50.000	50.000	Tidak ada	2 Minggu	Hampir semua developer	Seluruh Indonesia	Over kredit atau lelang
[illegible]	25.000	300.000	Tidak ada	2 - 7 Minggu	Puri Garden, Taman Galaxy	Seluruh Indonesia	Bank memberi waktu 3 bulan, macet 1 bulan debitur bebas menjual, macet 4 bulan bank akan melelang
[illegible] luas bangunan [illegible] umur, jumlah dan [illegible]	Tidak ada	Tergantung kredit	Tidak ada	Sesudah akte jual	Pratam Hill, Kemang Pratama, Alam Sutra, Palm Village	Jabotabek	Bank Guarante, 1 tahun dibeli kembali
[illegible] Tergantung plafon dan [illegible]	Tidak ada	Tergantung notris	Tidak ada	1-2 Minggu	Rainbow Hill	Jabotabek	Lelang.
[illegible] dari nilai bangun- [illegible] Tergantung umur, waktu [illegible]	Tidak ada	200.000 - 400.000	Bebas administrasi bulanan, kemudahan pembayaran asuransi jiwa, biaya notaris dan profisi.	2 Minggu	Semua prinsipnya bisa dibiayai.	Seluruh Indonesia	Maksimal 3 bulan atau 3 X peringatan, setelah itu ditarik oleh bank untuk dijual.
[illegible] Tergantung nilai kredit, [illegible]	Tidak ada	Tergantung besar kredit	Tidak ada	2 Minggu	Semua prinsipnya bisa dibiayai.	Jabotabek	3 kali peringatan rumah ditarik untuk dijual kembali oleh bank.
[illegible] waktu kredit.	Standar cabang	100.000	Tidak ada	95% bangunan selesai	Hampir semua Developer	Jabotabek	Over kredit atau Lelang
[illegible] waktu kredit	Tidak ada	200.000 - 500.000	Tidak ada	1 - 2 Minggu	Citra Garden, Villa Orchid Garden, BSD, PT. Town City Properties.	Jabotabek	Bank Guarantie
[illegible] Tergantung nilai kredit [illegible] umur & pinjaman	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	1 - 10 Hari	Citra Garden, Taman Cipulir	Jabotabek	Over kredit, Lelang
[illegible] Tergantung uang muka	Tidak ada	300.000 - 500.000	Uang muka di atas 40% bebas biaya asuransi jiwa	1-2 Minggu	PT. Sembada Yudi Perkasa	Jabotabek	1 bulan peringatan 3 bulan macet dilakukan lelang.

SAHAM PROPERTI

Mengukur NAV Emiten Properti

Ditengah rush pembelian saham Indosat, saham kelompok properti kembali mencatat kenaikan harga beli. Bagaimana kinerja masing-masing emiten ?

Secara fundamental, mayoritas saham properti ternyata memberi tingkat harga yang masih menarik di tengah *rush* permintaan saham Indosat. Sampai 21 Oktober 1994 harga saham Ciputra Development terus mengalami kenaikan mencapai Rp 6.600, bahkan Jaya Real Properti (JRP) naik cukup tajam dari Rp 6.500 menjadi Rp 9.000, Lippoland Development naik kembali dari Rp 4.500 menjadi Rp 5.350, Metro Supermarket naik dari Rp 5.500 menjadi Rp 6.950 Panca Wiratama Sakti naik jadi Rp 5.500 dari Rp 5.000, serta Putra Surya Perkasa dari Rp 2.525 menjadi Rp 3.200.

Saham yang berada pada posisi stabil, Mas Murni pada Rp 1325, Moderland Realty stabil pada Rp 7.750, Ometraco pada harga Rp 2.100, Pakuwon Jati juga bertahan pada harga Rp 2.400, Dharmala Intiland stabil pada Rp 3.050 dan Panca Wiratama Sakti stabil pada Rp 5.500 serta Summarecon yang berada pada harga Rp 4.000. Sedang saham yang mengalami penurunan diantaranya Duta Anggada dari Rp 4.000 menjadi Rp 2.000 dan Mulialand dari Rp 2.900 menjadi Rp 2.575.

Meskipun saham Duta Anggada turun, namun harga tertinggi pada Oktober sempat mencapai Rp 4.000 akibat pemberian saham bonus. Demikian pula saham Metro Supermarket yang naik menjadi Rp 6.950 disebabkan oleh pemberian saham bonus sebesar 31,752 juta saham. Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) pada 21 Oktober 1994 berada pada posisi 514,972 point. "Posisi indeks di atas 500 point ini, dipengaruhi saham Indosat yang mampu menjadi penggerak pasar dengan kapitalisasi pasar lebih dari Rp 8,5 triliun," tutur Lanny Leiman, analis PT Sigma Batara.

Yang cukup menonjol pada saham properti dalam situasi di atas adalah saham JRP dan Ciputra. Selain likuid, harga saham ter-sebut naik tajam 5-10 persen dengan volume transaksi yang cukup besar. "Harga saham properti yang lain hanya bergerak sedikit dan tidak selikuid Jaya dan Ciputra," kata Agus Nubari, senior analis Niaga Securities,

Pergerakan pada harga saham properti itu, nampaknya tak dapat dilepaskan dari Net Asset Value (NAV) yang lebih tinggi dari harga saham (lihat tabel : *Kinerja Saham Properti*). NAV sering kali digunakan oleh investor untuk mengukur daya tarik saham properti dalam menghasilkan *capital gain.* Namun sebagian investor khususnya lokal jarang melihat NAV tapi indikasi *Price Earning Ratio (PER).*

KINERJA SAHAM PROPERTI 30 JUNI 1994

NO	EMITEN	RECOMMEN	TOTAL ASSETS (Juta)	OPRT PROFIT (Juta)	NET PROFIT (Juta)
1	CIPUTRA DEVELOPMENT	BELI	1,388,662.45	81,610.28	56,316.10
2	DHARMALA INTILAND	BELI	1,008,910.05	45,312.90	25,249.60
3	DUTA ANGGADA REALTY	BELI	816,491.12	19,599.23	16,044.99
4	JAKARTA INT HOTEL	BELI	1,846,721.00	4,721.00	480.00
5	JAYA REAL PROPERTY	BELI	600,381.74	61.762.26	40,004.11
6	LIPPOLAND	BELI	304,349.88	16,803.94	21,220.71
7	MAS MURNI INDONESIA	TAHAN	170,804.96	832.87	2,361.20
8	METRO SUPERMARKET	BELI	118,230.51	3,467.54	5,807.38
9	MODERNLAND REALTY	BELI	647,161.54	16,413.07	16,560.55
10	MULIALAND	TAHAN	1,026,402.30	50,404.19	21,182.88
11	OMETRACO REALTY	TAHAN	276,763.48	10,060.35	3,297.24
12	PAKUWON JATI	TAHAN	293,545.46	13,230.78	10,471.80
13	PANCA WIRATAMA SAKTI	JUAL	160,917.67	1,488.38	3,172.43
14	PUTRA SURYA PERKASA	TAHAN	1,115,285.68	83,102.80	39,947.48
15	SUMMARECON AGUNG	TAHAN	293.545.46	13,230.79	10,471.80

DAHLAN REBO PAING

LANNY LEIMAN
HARGA MASIH BERPELUANG NAIK

Meskipun demikian, kata Hartad[illegible] Angkosubroto, dirut Duta Anggada Realty, bagi developer dengan jenis usaha yang banyak di investasi properti (membangun untuk disewakan) ukuran NAV menjadi penting. Sebaliknya, developer yang banyak bermain di development (membangun untuk dijual) ukuran PER yang berjangka pendek ini menjadi ukurannya.

Dari beberapa perhitungan NAV emiten properti, kebanyakan berada pada posisi *discount* mulai dari 9,9 % sampai 133 %. Dan dengan dasar harga per 21 Oktober 1994 dalam jangka pendek saham properti direkomendasi pada posisi Beli

"Penyebabnya adalah harga saham yang tergolong masih cukup rendah sehingga memberikan prospek harga yang akan terus naik," kata Lanny.

Adanya *discount* NAV, lanjut Lanny, karena banyak emiten properti yang saat ini membeli tanah sebagai modal operasi usaha sekaligus mengantisipasi kenaikan harga lebih lanjut. Misalnya, Ciputra, JRP, JIHD, Duta Anggada, Lippoland, PSP. Padahal, pengembangan lokasi tanah itu umumnya berjangka waktu panjang 10-20 tahun.

Lebih jauh, jika melihat besar kecilnya *discount* NAV beberapa analis mengatakan makin besar *discount* NAV harga saham semakin menarik dan sebaliknya. Kenyataan tidaklah selalu demikian, Ciputra dengan *discount* 9,9 % dan JRP dengan *discount* 9 %, sahamnya tetap [illegible]. Bahkan, kuatnya permintaan saham JRP sampai terjadi kesulitan untuk mendapatkan sahamnya. Saham JIHD dengan *discount* 133 % tetap banyak permintaan meski dinilai cukup rentan (*volatile*) sehingga banyak digunakan bagi pembelian spekulasi.

Dengan *discount* NAV yang kecil berarti kinerja emiten di mata investor secara fundamental lebih bagus dari emiten dengan discount NAV yang besar. Jadi, investor tidak semata menilai *discount* NAV tetapi juga fundamental perusahaan yang lebih berjangka panjang. Oleh sebab itu, tak heran jika mayoritas saham properti direkomendasi pada posisi Beli.

Semakin bagus kinerja suatu emiten, tanpa harus menarik investor harga saham akan naik terus," tambah Lanny. JRP misalnya karena diyakini investor berkinerja baik, meski harga sudah tinggi tapi tiap minggu masih tetap 'ada kenaikan harga. Memang, JRP sangat prospektif dalam penjualan dan jadwal pembangunan serta rencana akuisisi sejumlah besar tanah di daerah Tangerang. Demikian pula dengan kinerja Ciputra Development dengan berbagai proyeknya di Jakarta, Tangerang dan Surabaya.

NET PROFIT FORECAST 94 (Rp Miliar)	ISSUED SHARE (Juta)	NET ASSETS VALUE	DISCOUNT N A V (%)
100.3	250.00	7.036	9,9
54.3	243.63	4.078	32,6
48.7	165.00	4.317	96,0
12.6	386.01	6.632	133,0
91.2	235.00	9.648	9,0
16.1	248.83	5.867	56,0
11.7	55.00	N/A	N/A
12.5	26.46	N/A	N/A
39.1	74.80	9.000	16,12
71.3	378.00	3.584	39,0
21.4	135.00	N/A	N/A
20.9	210.00	N/A	N/A
6.4	33.00	N/A	N/A
70.5	315.00	3.620	11,0
30.2	106.11	N/A	N/A

Kemudian, JIHD secara fundamental relatif cukup bagus dengan cadangan tanahnya yang cukup besar di Sudirman Central Business District (SCBD). Namun, nampaknya disinyalir terjadi kesulitan dalam menjual tanah tersebut akibat harga yang sudah tinggi sebesar US$ 6.000. Sehingga, perlu diadakan perubahan kebijakan harga tanahnya agar tidak berpengaruh kepada *income cash flow*.

Lippoland dengan discount NAV yang mencapai 50 %, secara fundamental dari segi portfolionya cukup bagus. Selain itu komposisi usahanya cukup terdiversifikasi, dari operasi awalnya berupa gedung perkantoran sekarang masuk ke jenis properti lain seperti Puncak Resort, Sea World, Bay Resort, Lippo Village. Dengan prospek yang sangat menarik dari proyek-proyek tersebut, sehingga memiliki potensi harga untuk naik.

Untuk Duta Anggada dengan harga Rp 2.000 yang cukup konstan memiliki fundamental perusahaan yang baik pula. Hal ini disebabkan beberapa proyek perkantoran seperti Bapindo Tower berjalan sesuai deng-an jadwal, lanjut Hartadi.

PRICE [illegible]	EPS 1993 (Rp)	EPS 1994F (Rp)	EPS GROWTH (%)	PER 1993 (x)	PER 1994F (x)	ISSUED MARKET CAP (Milyar)
[illegible]	N/A	401	N/A	N/A	16,4	1,650.00
[illegible]	139	223	60,43	21,94	13,6	743.07
[illegible]	119	295	147,89	16,80	6,7	330.00
[illegible]	109	33	-69,72	25,45	84,0	1,071.17
[illegible]	N/A	388	N/A	N/A	23,1	2,115.00
[illegible]	973	65	-93,31	3,85	56,9	920.67
[illegible]	N/A	213	N/A	N/A	5,7	70.12
[illegible]	245	472	92,65	28,16	14,6	182.57
[illegible]	268	523	95,14	28,91	14,8	579.70
[illegible]	N/A	189	N/A	N/A	13,6	973.35
[illegible]	N/A	159	N/A	N/A	12,7	273.37
[illegible]	105	100	-5,00	22,8	24,0	504.00
[illegible]	N/A	194	N/A	N/A	28,3	181.50
[illegible]	N/A	224	N/A	N/A	14,5	1,023.75
[illegible]	456	285	-37,50	8,77	14,0	164.00

Demikian pula apartemen Pavi-llion Park yang memberi kontribusi besar kepada penda-patannya. Hanya saja dengan masalah yang baru-baru ini dihadapi Pavillion Park, perlu dijaga agar berjalan sesuai dengan jadwal sehingga tak berefek kepada *net profit*.

Mulialand secara fundamental juga bagus, hanya saja untuk proyek apartemen Taman Angreknya yang saat ini berjalan lambat perlu terus dimonitor. Jika pembangunan Taman Anggrek cukup baik maka secara kinerja perusahaan akan bertambah baik. Sementara itu, PSP menunjukan fundamental yang bagus dengan berbagai proyek propertinya seperti PSP Tower dan menargetkan laba bersih tahun 1994 sebesar Rp 80 miliar.

Yang perlu diperhatikan juga dalam menilai fundamental emiten adalah diversifikasi usahanya. Menurut Agus, jika emiten tersebut lebih banyak berkonsentrasi di apartemen yang pada tahun 1995 diperkirakan over suply, maka secara fundamental kurang bagus, dibanding emiten pada sektor retail. Namun, secara keseluruhan untuk profit tahun 1994 yang tinggal dua bulan lagi diperkirakan tidak mengalami perubahan dengan posisi saat ini.

Pada akhirnya, dari faktor NAV dan fundamental emiten properti di tengah ramainya perdagangan saham Indosat yang menjadi penggerak pasar, harga saham properti masih berpeluang mengalami kenaikan. Hal ini didasari bahwa banyak investor akan melepas saham Indosat begitu harga sudah mencapai Rp 9.000 untuk kemudian bermain pada saham-saham lain di pasar sekunder.

Selain itu, rata-rata PER saham properti masih berada di bawah PER pasar sebesar 18 kali dan akan terus berlangsung sampai akhir tahun ini. Sehingga, dalam kondisi normal NAV, kinerja dan PER mampu menjadi potensi naiknya harga saham properti ■ ***Bineratno***

SEMEN

Harga Masih Bergejolak

Harga semen masih jauh di atas HPS (harga pedoman setempat), meski pemerintah telah mengeluarkan berbagai jurus untuk mengatasi gejolak harga semen yang terjadi selama tiga bulan ini. Gapensi dan kalangan DPR menilai ASI (asosiasi semen Indonesia) telah melakukan praktek kartel.

Gejolak semen belum juga reda. Sampai akhir Oktober lalu, toko-toko pengecer semen di wilayah Jabotabek masih menjual bahan bangunan ini dengan harga berkisar Rp 7.500 s/d Rp 9.000 per zak (kemasan 40 Kg). Tingkat harga itu memang lebih baik bagi konsumen, dibandingkan pada bulan September lalu di saat harga menggila sampai Rp 15.000 per zak, dan barangnya pun susah didapat. Meski begitu, harga tersebut masih jauh di atas HPS yang ditetapkan Menteri Perdagangan untuk wilayah ini, yang hanya Rp 5.930 per zak.

Pemerintah sebenarnya telah melakukan berbagai langkah untuk mengembalikan harga eceran semen ke tingkat HPS. Menteri Perdagangan Prof. Dr. Satrio Budiardjo Joedono misalnya, awal bulan lalu telah berjanji untuk menekan beberapa pabrik semen milik BUMN untuk menurunkan harga semen sesuai HPS yang dibuatnya. Lewat banting harga seperti itu, Joedono berharap, harga semen yang membumbung tinggi dapat diturunkan.

Untuk menyederhanakan tata niaga semen, yang dianggap terlalu panjang, pemerintah juga telah menyerahkan sebagian distribusi semen kepada lima induk koperasi dengan kendali PT Goro Yudistira, anak perusahaan HUmpuss Group. Kelima induk koperasi itu adalah Induk Koperasi Unit Desa (Inkud), Induk Koperasi Karyawan (Inkopkar), Induk Koperasi Pegawai Negeri (IKPN), Induk Koperasi Angkatan Darat (Inkopad), dan Koperasi Warga Konstruksi Indonesia (kowaki) DKI Jakarta. Mereka ditunjuk sebagai distributor bagi anggotanya.

Usaha lainnya adalah dengan melakukan operasi pasar dan meningkatkan jumlah impor semen dari rencana 1 juta ton menjadi sekitar 1,4 juta ton. Operasi pasar itu mulai dilakukan akhir bulan lalu, untuk daerah Jabotabek. Caranya, produsen semen di wilayah ini, yakni PT Indocement Tunggal Prakasa dan PT Semen Cibinong, diminta menyediakan stok 59.000 ton sehari. Pedagang kecil dapat membeli ke produsen, cukup dengan menunjukkan surat bukti berdagang. Cara ini memang lebih menyederhanakan jalur distribusi semen yang selama ini dilakukan berjenjang: produsen - distributor utama yang ditunjuk produsen - distributor - pengecer - konsumen. Hasilnya, harga dapat ditekan sampai Rp 7.500 ke konsumen. Harga ini agaknya sesuai dengan HPS versi ASI sebesar Rp 7.100 yang mereka sampaikan dalam rapat dengar pendapat antara ASI dan DPR pada awal Oktober lalu.

DAHLAN REBO PAING

Langkah ASI menetapkan HPS baru secara sepihak itu dinilai tidak etis oleh anggota DPR dari FPDI Royani Haminullah dan Ketua Umum BPP Gapensi (Gabungan Pelaksana Konstruksi Nasional Indonesia) Ir. Agus Kartasasmita. "ASI telah melakukan praktek kartel," kata Royani dengan nada keras. Kartel yang dimaksud Royani adalah persekongkolan ASI untuk mengendalikan harga semen di pasar. "Produsen semen akan untung besar dengan HPS baru itu," ujar Menperdag Satrio Budiardjo, dengan berang.

Soal berapa keuntungan yang diperoleh produsen semen Indonesia dari HPS yang ditetapkan Menperdag, merupakan perdebatan tersendiri yang belum terjawab secara transparan. Dengan struktur biaya yang ada, anggota DPR dari FKP Iskandar Mandji, menghitung keuntungan produsen adalah 25%. Pengamat ekonomi Dr. Rizal Ramli malah menghitung lebih besar lagi, keuntungan yang diraih ASI dapat mencapai 30%. Pihak ASI membantah perhitungan itu. Menurut Soepardjo, Pj. Ketua ASI yang secara mendadak menggantikan ketua yang lama A. Rifai, keuntungan produsen hanya 1%. Presdir PT Semen Cibinong, Hasjim S. Djojohadikusumo, menyebut perbedaan harga semen dalam negeri dengan di luar negeri yang

GEDUNG DI SCBD
DIPASOK LANGSUNG OLEH SEMEN PADANG

cukup besar. Buktinya, katanya, harga semen impor dari Cina dengan kualitas yang lebih rendah dari semen *portland* Indonesia, harganya dapat mencapai Rp 8.000 sampai ke konsumen.

Agus Kartasasmita pernah mengusulkan dialog antara ASI, Gapensi dan departemen terkait untuk menghitung berapa harga semen yang wajar. Di forum itu, kata Agus, ASI dapat secara terbuka membeberkan struktur biaya produksi semen dikaitkan dengan HPS Menperdag. "Kalau mereka mau untung lebih besar, kita dapat menghitung berapa kenaikan proporsional yang diinginkan ASI. Jangan main gila-gilaan seperti ini." Semula forum itu, ujar Agus, disepakati akan dilaksanakan di kantor Hasjim S. Djojohadikusumo. Tapi ASI lalu mengulur-ngulur waktu, dan akhirnya membatalkan pertemuan tersebut.

DAHLAN REBO PAING

AGUS KARTASASMITA
PEMERINTAH HARUS MELAWAN KARTEL

Agus tentu saja kesal dengan tindakan ASI tersebut. Ia lalu meminta agar anggota Gapensi menunda pembelian semen, hingga semen impor yang dilakukan PT Dharma Niaga dan PT Kerta Niaga sebanyak 40.000 ton datang. Move itu, rupanya cukup berhasil. Terbukti, walaupun semen impor itu belum datang, harga semen di eceran dapat turun sampai Rp 8.000. Selainnya, tiba-tiba juga jadi lebih lancar. "Ini kan aneh, semen yang semula seperti menghilang, tiba-tiba muncul di pasar," ujarnya.

Agus yakin bahwa masalah gejolak semen yang terjadi dalam tiga bulan terakhir ini bukan hanya masalah sekitar suplai dan kebutuhan. "Saya memang tidak dapat membuktikan bahwa mereka telah melakukan praktek oligopoli atau kartel. Yang jelas, ASI telah berbuat tidak etis dengan menaikkan harga sepihak."

Wajar, jika Agus seberang itu. Pasalnya, anggota Gapensi adalah bagian dari kelompok bisnis yang paling terpukul oleh krisis semen ini. Mereka menandatangani kontrak proyek berdasarkan perhitungan harga semen menurut HPS. Tapi di saat proyek berjalan, harga semen naik sehingga mengakibatkan terjadinya eskalasi nilai proyek. Yang paling terpukul terutama kontraktor kecil, karena umumnya mereka mengerjakan proyek berjangka waktu di bawah satu tahun. Sesuai Keppres 16/1994, hanya kontraktor yang mengerjakan proyek di atas satu tahun saja yang dapat mengajukan penyesuaian harga. Kontraktor atau pengusaha besar tidak begitu terpukul, karena mereka biasanya melakukan kontrak jangka panjang langsung dengan produsen. Proyek-proyek properti di kawasan segitiga emas buktinya terus berjalan, tak perduli harga semen di eceran melonjak.

Atas dasar itu, Agus mendesak pemerintah untuk melawan praktek kartel yang dilakukan oleh produsen semen saat ini. Caranya? Untuk jangka panjang, katanya, pemerintah harus mempermudah izin pembangunan semen baru sampai 8 pabrik. Juga mendorong produksi semen murah, tidak seperti saat ini yang hanya terdiri dari satu jenis: portland. Untuk jangka menengah, pemerintah memperbaiki tata niaga dengan mengembangkan konsep operasi pasar yang lebih terpadu. Operasi pasar ini, menurutnya, akan efektif jika pemerintah meminta jatah 5% dari setiap produsen semen, untuk setiap saat dilepas ke pasar jika terjadi krisis semen seperti yang selalu terjadi dalam tiga tahun terakhir. Untuk jangka pendek, pemerintah harus memaksa produsen semen BUMN untuk menjual produksinya sesuai HPS pemerintah dan membanjiri pasar dengan semen impor dengan murah.

Sampai kapan kontraktor kecil dapat menunggu gejolak harga semen ini mereda? Jika pemerintah tak melakukan intervensi secara efektif, kata Dr. Anwar Nasution, mungkin hanya musim hujan saja yang dapat mengatasinya. Saat itulah kebutuhan semen akan berkurang dan, sesuai dengan hukum permintaan penawaran, harga biasanya akan merosot ■

Joko Yuwono/B. Budiono

SEMEN

Ulah Pedagang Mengeduk Laba

Krisis semen dimanfaatkan banyak spekulan dan pengecer untuk mendulang untung. Inilah antara lain beberapa ulah yang mereka lakukan dalam memanfaatkan peluang di tengah terjadinya gejolak harga semen.

Gi saat semen masih langka bulan lalu, seorang pria bernama Umar dikabarkan mampu menyediakan semen dalam jumlah tak terbatas. Harga yang ditawarkan pun cukup menggiurkan: Rp 8.500 per zak. Padahal saat itu harga semen sempat mendekati angka Rp 13.000 per zak. Semen cap "Indarung" milik Umar, konon disimpan di sekitar Bogor. Sayang *Properti Indonesia* tak dapat melacak informasi itu lebih jauh, karena sumber yang memberikan kabar itu memberikan syarat: "Kalau Bapak mau beli saya antar, asal uangnya diberikan di muka." Kalau informasi ini benar, besar kemungkinan Umar telah memperoleh semen tersebut jauh-jauh hari. Ketika semen menghilang dan harga naik, stok tersebut dijual dengan harga lebih besar dari HPS.

Hal yang sama juga dila-kukan oleh beberapa pengecer. Dari pengamatan *Properti Indonesia*, sebagian besar pengecer agaknya sengaja menahan stok semen yang mereka miliki. Toko Gemilang yang berlokasi di Jalan H. Nawi 46A misalnya. Toko bahan bangunan cukup besar, yang baru saja membongkar sekitar 500 zak semen dari sebuah truk, itu hanya memberi jatah 50 zak kepada pembeli.

Begitu juga dengan Toko Sanny di Jl. Kapten Tendean. Sebuah truk berlogo PT Indocement Tunggal Prakarsa baru saja menurunkan lebih dari 1000 zak semen. "Kami hanya bisa kasih 100 zak saja, *bos nggak* boleh jual semua," kata penjaga toko.

Lain lagi ulah yang dilakukan oleh pemilik Toko Kota Indah. Meskipun memiliki stok cukup banyak, jangan harap bisa membeli semen dengan mudah di toko yang berlokasi di jalan Buncit Raya ini. Walaupun hanya satu zak. "Kalau beli material lain baru kami beri, 1 truk pasir dapat 5 zak semen," jelas pemilik toko itu, dengan logat Tionghoa yang kental.

Banyak cara dilakukan para spekulan dan pengecer untuk mengeruk keuntungan lebih besar di saat semen sulit. Di Jakarta Timur misalnya, sebuah toko material yang berlokasi di Jalan Dewi Sartika, sengaja menutup sebagian pintunya. Padahal, menurut pengecer kecil yang berada bersebelahan dengan toko ini, mereka baru saja menurunkan satu truk penuh semen.

Beberapa pengecer dan pemilik toko menggunakan trik yang hampir sama. Semuanya memperlihatkan kehati-hatian mereka untuk melempar semen ke pasaran. Seorang pengecer malah berani mengatakan, seluruh stok yang ada sudah dipesan dan dibayar.

Sepang terjang "pedagang musiman" pun menarik disimak. Di kawasan Jakarta Selatan, tepatnya di jalan Petogogan, di atas trotoar pinggir jalan digelar sekitar 100 zak semen. Entah siapa sponsornya, mereka menjual semen merek Tiga Roda dengan harga Rp 8.500/zak.

Informasi lain juga masuk ke *Properti Indonesia*. Seseorang mengatakan berani mensuplai 1000 sampai 2000 zak semen per hari. "Bisa kita korting," tutur laki-laki yang mengaku mendapat jatah dari sebuah developer besar yang kelebihan stok. Syaratnya, konsumen harus memberikan uang muka 75% dari harga seluruh semen yang dipesan, baru akan diantar ke lokasi. "Dapat semen gampang, asal tahu tempatnya," katanya lagi.

Sekalipun pemerintah berkali-kali melontarkan ancaman kepada pedagang yang terbukti menimbun semen, dianggap melakukan tindakan subversif, banyak diantara mereka melakukan trik-trik untuk menciptakan suasana bahwa bahan bangunan ini masih sulit didapat. Rencana pemerintah memberlakukan sistem kenaikan listrik secara otomatis setiap tiga bulan juga mereka manfaatkan dengan membuat opini seakan-akan harga semen akan dinaikkan oleh produsen ■ *Indra Utama*

TATAN RUSTANDI

SEMEN DISERBU BEGITU SAMPAI KE TOKO PENGECER

Master of ceramic tiles from Indonesia

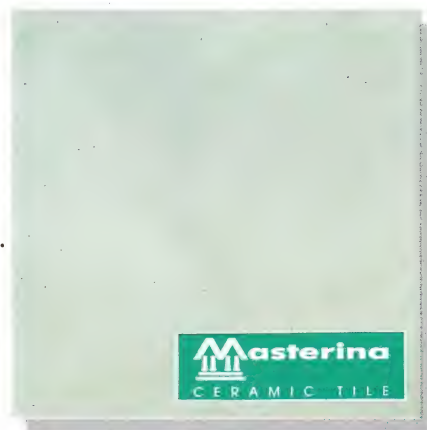
from selected materials

*... through **high-tech** processing*
*..... combined with **artistic** designs*
*....... under **professional quality assurance***

*to create a **master piece in fashion ceramics***

PT. Porsmo

offers exclusivity and timeless beauty

PT. Masterina Keramika Pratama

offers unique decors and elegant beauty

Head Office :
Pusat Perdagangan Bahan Bangunan
& Interior-Mangga Dua. Blok F-1 No. 26
Jl. Raya Mangga Dua.
Jakarta 10730, Indonesia
Tel. (021) 6009939, 6011809
Fax (021) 6015750

Main Distributor :
PT. SARANA KERAMINDO INDAH SENTOSA
Head Office :
Jl. Pinangsia I No. 16 C-D Jakarta 11110, Indonesia
Tel. (021) 6241182-87 Fax. (021) 672407

KARYA ARSITEKTUR NEW MODERNIST PETER PRAN

Peter Pran da[illegible] buku kumpu[illegible] karyanya

Peter Pran adalah arsitek senior dari AS yang menghindari pengaruh gaya masa lampau dalam karya arsitekturnya. Semua karyanya berkonsep inovatif, dan sejauh ini ia teguh dengan alirannya, yang ia sebut "New Modernist". Berikut ini adalah beberapa contoh karyanya di AS, dan di Indonesia.

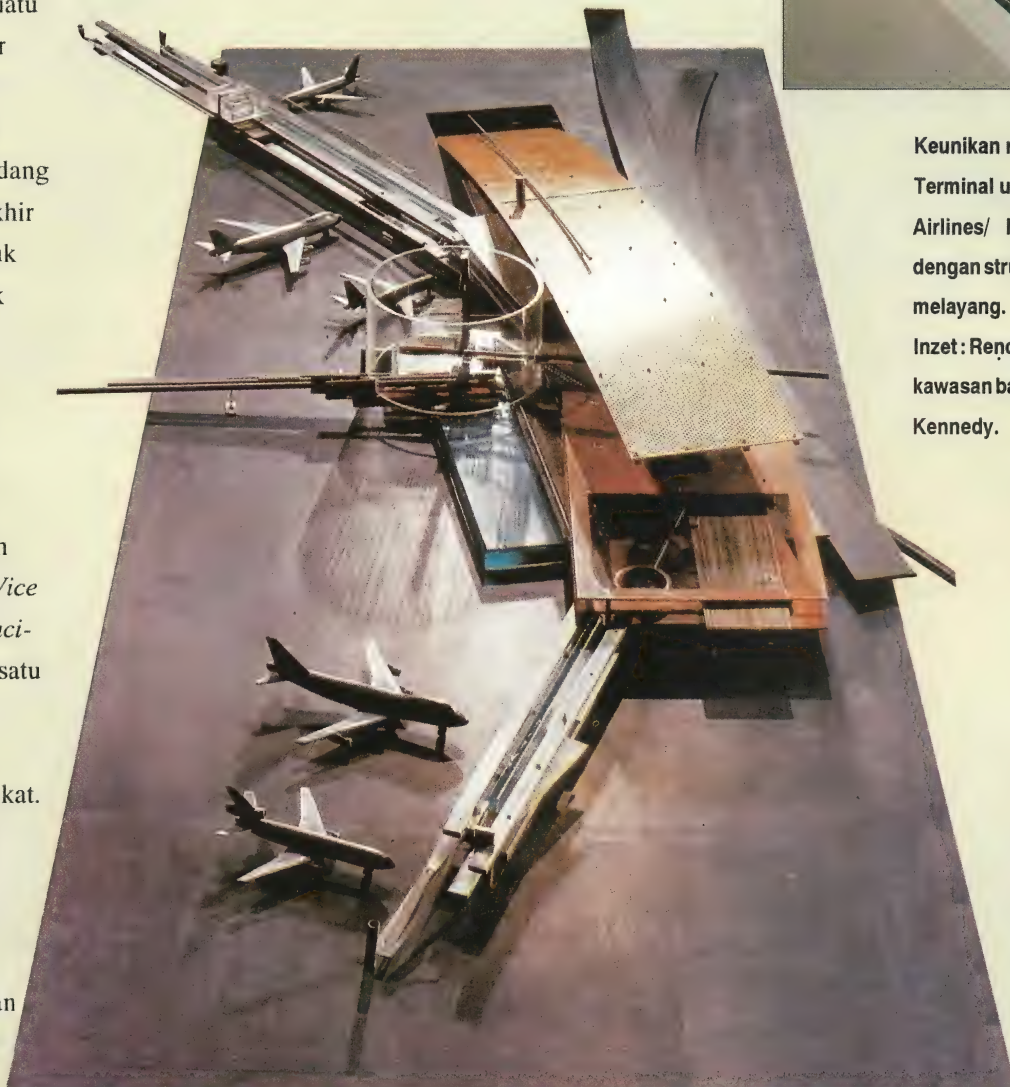
Sebuah mahakarya arsitektur adalah monumen hidup dari seorang perancang. Ukurannya yang raksasa dan umurnya yang relatif panjang, menjadikannya sebagai suatu karya seni bersejarah yang dapat dinikmati oleh setiap manusia sepanjang zaman. Karena arsitektur adalah *visual art*, dapat dikatakan, aspek visual dari gaya arsitektur adalah cerminan dari perilaku sosial masyarakatnya. Maka, setiap era memiliki gaya arsitekturnya sendiri.

Seorang arsitek yang handal, dengan ketrampilan dan konsistensinya dalam berkreasi, mampu membentuk karakter arsitekturnya sendiri yang tetap terkait dalam suatu ragam dari gaya arsitektur tertentu. Satu diantaranya adalah Peter Pran, seorang arsitek senior dengan segudang pengalaman, yang akhir-akhir ini sering ke Surabaya untuk meninjau salah satu proyek rancangannya.

Peter Pran, arsitek kelahiran Norwegia yang sampai saat ini menjadi pengajar di berbagai universitas di AS, Italia dan Jepang, adalah *Senior Vice President and Design Principal* dari Ellerbe Becket, satu perusahaan konsultan arsitektur internasional ternama dari Amerika Serikat. Pengalamannya di bidang arsitektur sudah tidak diragukan lagi. Salah satu pengalamannya adalah ia pernah bekerja sama dengan Mies van der Rohe, salah satu arsitek ternama dunia, yang merancang Chicago Federal Center, Berlin National Galery, dan Toronto Dominion Center. Lalu bersama-sama dengan Skidmore Owings & Merill, ia merancang Sears Tower, Chicago AS, dan Jeddah Airport, Saudi Arabia. Karyanya yang lain adalah Chicago Authority & Facilities Center Methodist Hospital of Indiana, AS.

Pran menyebut dirinya sebagai New Modernist. Dalam setiap karya arsitekturnya, Pran menolak aliran gaya historis yang ia sebut sebagai *"not recognising our own time"*. Konsepnya adalah gaya arsitektur modern yang kreatif, inovatif,dan bebas dari pengaruh gaya arsitektur lampau. Ia menganggap suatu bangunan modern dengan penggunaan elemen dekoratif historis yang kurang terencana matang, justru merupakan pelecehan arsitektural.

Menurut Pran, dengan terus bergerak maju serta menciptakan bentuk-bentuk arsitektur modern yang baru dan progresif, kita dapat mencari berbagai aspek baru yang dapat bermanfaat bagi umat manusia. Karena pada dasarnya, menurutnya, arsitektur menciptakan lingkungan binaan terencana yang bertujuan

Keunikan rancangan Terminal udara American Airlines/ Northwest Airlines dengan struktur atap baja yang melayang.
Inzet : Rencana pengembangan kawasan bandara John F Kennedy.

Seleksi material dan kualitas pekerja yang tinggi menjadikan proyek interior ini seakan jauh melihat ke masa depan dan tampil meyakinkan.

memberi jalan kepada masyarakat luas, agar mereka dapat memperoleh kesempatan untuk mencari kehidupan yang lebih baik.

Karakter menonjol pada rancangan Pran adalah permukaan berbentuk kurva dengan permukaan bangunan yang lebih terbuka, seperti penggunaan kaca sebagai penutup eksterior bangunan, sekaligus untuk orientasi pandangan. Tetapi hal ini sangat tergantung pada karakteristik spesifikasi lahan, dimana tercakup pengaruh lingkungan internal dan eksternalnya, serta pergerakan intuisi puitis atau simbolis yang melekat erat dengan rasa kebebasan yang dimilikinya.

Hasil karya rancangan Peter Pran yang utama, diantaranya adalah terminal konsolidasi untuk American Airlines/Northwest Airlines di bandar udara internasional John F. Kennedy, New York, USA, pada tahun 1988. Rancangannya merupakan salah satu dari lima finalis dalam kompetisi arsitektural internasional. Kapasitas bandara ini mencakup 44 pintu gerbang pesawat, yang mana 80 persen dari lalu lintas pesawat akan digunakan untuk keperluan internasional. Terminal baru American Airlines/Northwest Airlines ini disesuaikan dengan "JFK 2000 Master Functional Plan" dan juga merupakan rancangan terpadu dengan pusat transportasi yang baru dan sistem distribusi penumpang pada bandara tersebut.

Terminal udara ini menggunakan desain unik dan menampilkan karakter bentuk arsitektur yang kuat. Ini berbeda dengan kebanyakan rancangan terminal udara di seluruh dunia yang mirip dengan bangunan perkantoran biasa.

Secara umum, desain bangunan terminal udara ini memiliki suatu kekuatan konsep rancangan pada atap baja yang memanjang, melengkung, dan mengambang, sehingga terlihat atapnya seperti keluar dari tanah. Bentangan atapnya yang melebar sepanjang area keberangkatan dan area kedatangan, merupakan ungkapan arti simbolis dari pergerakan dalam proses suatu penerbangan. Pada bangunan penunjangnya terdapat gedung silinder kaca yang menggunakan sistem kantilever, selain berisi stasiun keberangkatan dan kedatangan bagi kendaraan otomatis ulang alik dari Transportation Centre, juga berisi bar dan restoran dengan panorama pandangan ke

pesawat yang datang
pergi.

Salah satu contoh di
interior adalah pada
Deloitte & Touche,
quarters executive area,
cticut, USA. Proyek
dilaksanakan pada tahun
ni merupakan proses
katan secara hati-hati
rkendali dari penamba-
ngsi baru dengan
lah elemen arsitektur
rn pada bangunan tahun
-an, karya Kevin Roche.
interiornya
erikan kesan
itas dengan sequence
yang tetap terjaga dan
erlihatkan kesan
dengan sistem
yaan alamiah.

Pada tahun yang sama,
Pran juga merancang
National Royal
Office Building
ex, di Toronto.

Rancangan ini memperoleh penghargaan sebagai pemenang utama dalam kompetisi arsitektural internasional. Pada proses perancangan skala kotanya menggunakan metode pendekatan yang bertujuan untuk mendesain suatu kompleks gedung dengan kualitas tinggi dengan tetap mengacu pada kondisi existing lingkungannya yang modern, seperti SkyDome dan CN Tower yang sudah terkenal ke seluruh penjuru dunia, sekaligus sebagai titik tolak perancangan pengembangan area terbuka yang berdekatan di masa mendatang.

Di tahun 1990, ia membuat rancangan proyek Mc Cormick Place Expansion, di Chicago, USA, berupa penambahan stadion kapasitas 72.000 kursi dan gedung pusat konvensi dengan luas 850.000 square feet. Rancangan ini merupakan usulan bagi Chicago's Metropolitan Pier and Exposition Authority.

Rancangan lain di tahun yang sama dilakukan untuk New Rikshospital, Oslo, Norwegia. Proyek ini menggambarkan rumah sakit di masa depan dengan perencanaan dan perancangan yang maju dan progresif. Total biaya yang dibutuhkan $ 350 juta. Kompleks ini pada pengolahan lahan dan *block plan*-nya membutuhkan sensitivitas dan kreativitas untuk memperoleh kesesuaian dengan keadaan alam dan bangunan-bangunan

Kompleks gedung yang dituntut untuk menyesuaikan, sekaligus mendukung konteks lingkungannya yang modern.

Gedung kantor pusat Bin Laden Group dengan dua sayap yang dihubungkan oleh atrium penuh setinggi bangunan.

Crystal Garden Apartment, Surabaya, milik PT Mas Murni. Mengungkapkan kesan simbolis layar kapal nelayan.

yang sudah ada di sekitarnya. Solusi yang digunakan adalah dengan mengolah fleksibilitas internal dan ekspansi eksternal untuk kebutuhan mendatang. Penggunaan faktor alamiah, seperti pemanfaatan cahaya matahari seoptimal mungkin pada semua ruang dimana para staff bekerja adalah merupakan keunikan rancangan rumah sakit ini.

Di kawasan Asia, Pran merancang Bin Laden Corporate Headquarters Building, Jeddah, Saudi Arabia, pada tahun 1992. Bangunan seluas 90.000 m^2, ini berlokasi di kawasan Laut Merah. Kompleks bangunan tinggi ini terdiri dari dua sayap vertikal dengan keterhubungan yang indah, yaitu menggunakan atrium penuh setinggi bangunan, sehingga memberikan kesan anggun dan megah. Ini sesuai dengan tujuan dari perancangan yang diinginkan oleh pemilik gedung, yaitu agar bangunan tersebut dihormati sebagai salah satu landmark kota dan sesuai dengan kondisi kota Jeddah, sekaligus mencapai kualitas desain arsitektural yang tinggi secara internasional. Gedung ini mungkin dapat dikatakan sebagai salah satu desain bangunan tinggi yang paling inovatif dan orisinal pada dekade mendatang.

Blok plan New Rikshospital yang terletak di kawasan lahan berkontur.

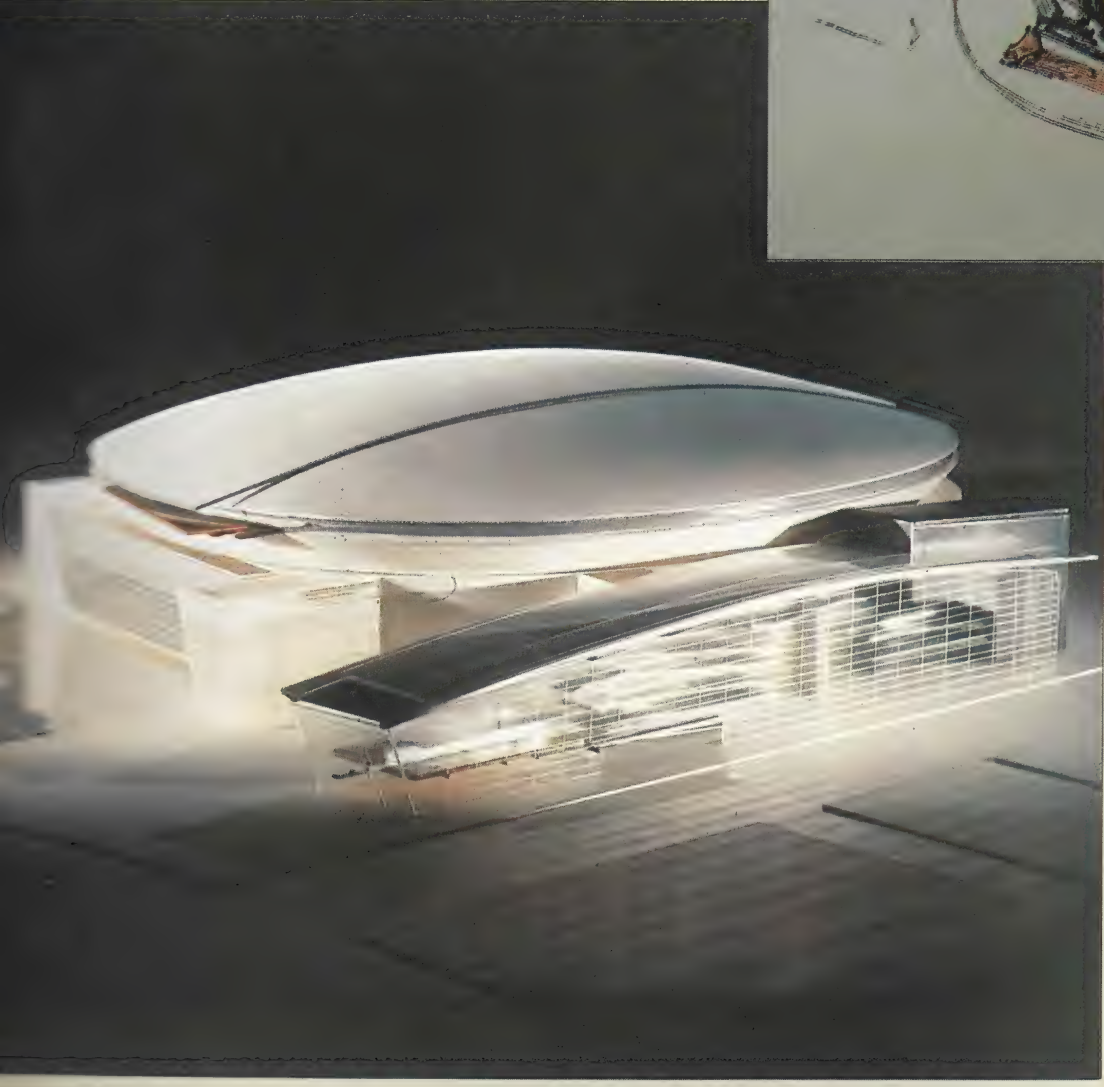
Di kawasan Asia lainnya, Pran turut pula berpartisipasi dalam pembangunan di Indonesia. Kota-kota di Indonesia sebagai salah satu kawasan yang pertumbuhan bisnis propertinya sangat pesat, ternyata menyimpan potensi yang luar biasa dalam bidang arsitektur, seperti diungkapkan oleh Peter Pran dalam suatu wawancara khusus dengan Properti Indonesia.

Wujud karya Peter Pran di Indonesia adalah Crystal Garden Apartment di Surabaya, milik PT Mas Murni Indonesia. Perancangan gedung ini menggunakan konsep *integrated mix-use* dengan tujuan untuk menjaga sinergi, "lifestyle integrated facility", yaitu antara ruang hunian, *business activity support*, dan *leisure*. Ketiganya saling kait mengait dalam suatu

... perencanaan. ... *activity support* dan ... pusat belanja dan ... meliputi ruang ... 18.000 m^2. Sedangkan ... apartemennya ... 170 unit, termasuk ... diantaranya adalah ... suite yang berada ... bangunan dengan ... pandangan dua ...

... bangunannya ... sangat unik. Menurut ... Santosa, President ... PT Mas Murni ... bentuk bangunan ... karya ini ... simbolisasi dari ... kapal nelayan, yang ... ini masih banyak ... di kawasan pesisir Jawa Timur dan Madura. Hal ini menunjukkan suatu bentuk identitas bangunan yang pada akhirnya diharapkan dapat menjadi landmark kota Surabaya. Peter Pran sendiri mengharapkan Crystal Garden Apartment dapat menjadi salah satu karyanya yang terkenal di kawasan Asia.

Kiprah para arsitek mancanegara di Indonesia ini, tentunya membawa dampak, baik positif maupun negatif. Tanpa mengecilkan peran para arsitek dalam negeri, kita harapkan dapat menimba pengalaman mereka serta dapat membuka wawasan yang lebih luas dari sudut pandang desain arsitektur, teknologi, maupun penggunaan material. Disamping itu, kita pun hendaknya lebih selektif dalam menerapkan konsep dan karakter arsitektur, karena kita memiliki akar budaya luhur sebagai identitas bangsa, sehingga jangan sampai suatu kota kehilangan citranya hanya karena mengejar bentuk arsitektur gaya modern yang tidak memiliki ciri khas daerah tertentu ■

Teks : Swatindro
Foto : Repro Peter Pran

Rancangan usulan Convention Centre, Chicago, USA.
Inzet : Sketsa proses perancangan.

Pengasuh: Ir. Frans Gur Managing Director Datffer Cipta Sepadan, PT

Mengubah Tampak Muka Ruko

Tanya:

Bapak Frans Yth,

Saya ingin memohon pertimbangan mengenai tampak muka kantor saya agar tidak berkesan ruko (rumah kantor). Sebagai gambaran, ruko yang kami miliki itu terletak di *hoek*, dengan lebar sekitar 10 M dan panjang 30 M. Terimakasih atas penjelasannya.

Ir. Ratna Juwita,
Jakarta

Jawab:

Perletakan ruko Anda yang menghadap dua jalan sebetulnya sangat menguntungkan, karena tampak yang dapat diolah dua muka.

Pintu masuk sebaiknya menghadap pertemuan dua jalan tersebut, dengan perhatian terhadap space *yang lebih besar, agar mudah terlihat dari dua jalan tersebut.*

Pemilihan karakter bangunan pun dapat dibedakan antara daerah muka yang lebih penting dengan bagian belakang yang menunjang. Pertimbangan ekonomis, tentu menjadi acuan pula.

Memang bukan hanya itu, satu-satunya jawaban untuk membedakan tampak bangunan berkesan ruko atau tidak. Biasanya kesan ruko terbentuk karena pengulangan dari lebar tampak muka yang sempit (sekitar 5 M). Untuk mengubahnya tidak terlampau sulit, seperti dapat dilihat pada contoh gambar berikut ini:

- *Panjang bangunan di "break" dengan perbedaan pengolahan.*
- *Garis-garis vertikal di bagian depan, membantu perkuatan* entrance *yang horisontal.*

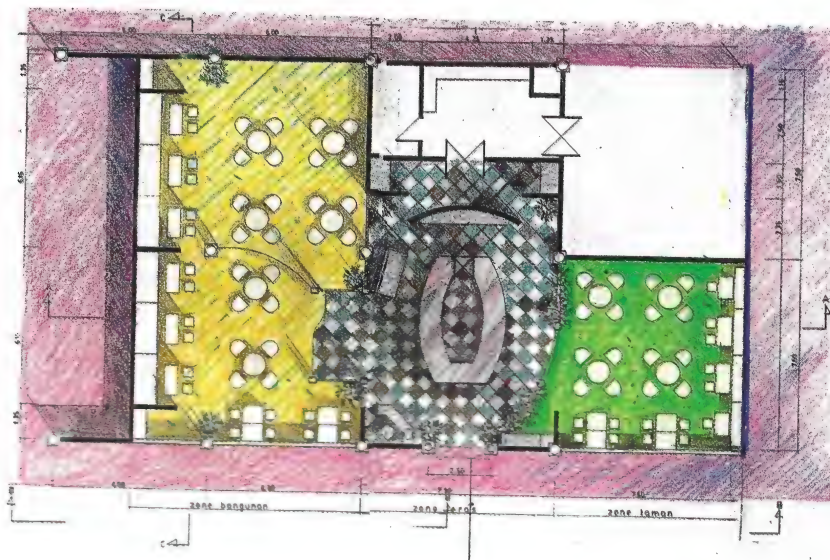
Agar Ruang Restoran Tidak Monoton

Tanya :

Bapak Frans Yth,

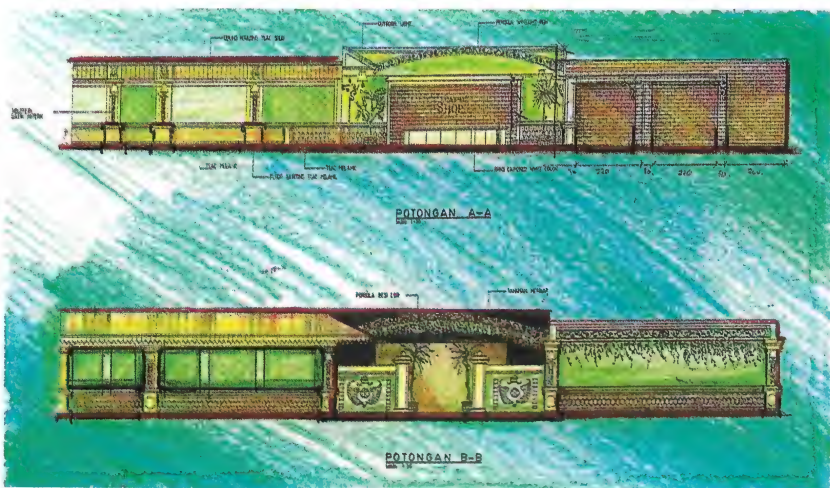
Saya ingin memanfaatkan lahan yang kami miliki untuk tempat makan (restoran). Masalahnya, lahan tersebut dikelilingi bidang-bidang berupa tembok, kecuali bidang daerah orang masuk. Mohon saran, agar suasana di tempat makan tersebut cukup pantas.

Terima kasih

Dr. Michael
Jl. Cideng Barat
Jakarta

Jawab :

Masalah bidang di sekeliling lokasi, memang sering muncul pada daerah-daerah yang dikelilingi oleh aktivitas umum. Untuk tempat makan, bila bidang-bidang tersebut tidak diolah memang akan menjadikan tempat itu terasa monoton dan membuat pengunjung yang makan di tempat ini merasa jemu.

Untuk memecahkan masalah itu, bidang-bidang masif tersebut dapat diolah antara lain:

- *Secara sederhana diberi gambar yang sesuai dengan makanan yang dijual, baik menggunakan nilai lama maupun universal.*
- *Untuk memperbesar ruang dapat ditambahkan cermin-cermin pada bidang yang kosong.*
- *Langkah lebih lanjut dari itu adalah memberikan cerita pada bidang-bidang tersebut berupa gambar atau kaca patri. Untuk penjualan makanan ringan misalnya, dapat diterapkan desain pemandangan yang bersambung, hingga menjadi satu kesatuan.*
- *Atau diberikan tema tertentu, seperti desain suatu* coffe shop *dalam gambar contoh. Ruang yang ada dianggap sebagai bagian muka dari suatu rumah, yang dibagi dalam tiga zona.*

A. Daerah tengah untuk menempatkan makanan diberi tema: teras, yang merupakan jalan masuk ke coffe shop.

B. Daerah di kanannya bertema taman.

C. Daerah di kiri bertema bangunan, misalnya ruang tamu.

Pengolahan-pengolahan lantai, plafond, *dinding, lampu,* "art work" *dan sebagainya, dengan mudah dapat disesuaikan dengan tema yang ada, sekaligus membuyarkan hal-hal yang monoton.*

Besi Tempa Sebagai Elemen Dekoratif

Bobot seni elemen dekoratif besi tempa (wrought iron), selain membawa pesan estetis, juga mampu mewujudkan kesan keanggunan yang abadi.

Selama ini, persepsi kita terhadap "besi" umumnya adalah suatu material bangunan yang sifatnya konstruktif. Persepsi demikian, mungkin timbul dari karakter material itu sendiri yang kuat dan kokoh. Tetapi, bagi Menon Asri Kreasi, yang memproduksi aksesoris bangunan "Le Menon", besi solid tadi dapat diolah cukup kreatif sehingga menjadi sesuatu yang sangat istimewa.

Gagasan untuk mengangkat "besi" sebagai aksesoris bangunan.itu, menurut Yusuf, wakil direktur Menon Asri Kreasi, mengacu pada selera konsumen menengah ke atas yang makin selektif dalam memberikan bobot pada bangunan rumahnya. Eksklusivitas desain dan kualitas kerja selalu dijaga, karena nilai seni sangat bertalian erat dengan selera dan rasa bathin si pemilik. Untuk itu, segala macam bentuk desain berawal dari perancang an bangunan secara keseluruhan, agar terjadi keterpaduan yang utuh sekaligus untuk menjaga keserasian ruang.

Kesan material besi yang kaku dan masif diubah menjadi suatu karya yang indah dan anggun dengan tetap melambangkan kesan kokoh dan kuat, walaupun bentuknya sangat dinamis.

Keseluruhan proses pengerjaannya menggunakan ketrampilan tangan (*hand made*), bahkan hampir keseluruhan kerja menggunakan cara tradisional, yaitu melalui proses pemanasan tungku, besi solid ditempa dan dibentuk sesuai rancangan. Karena merupakan aksesoris bangunan, maka *finishing* dilakukan di lokasi kerja.

Sistem *finishing* produk besi tempa yang sering digunakan adalah *shadow finished*, yang memperlihatkan keunikan tekstur tempa. Sedangkan pada *pewter finished*, tekstur tempa tidak terlihat karena sistem pelapisan cat dengan percikan, sehingga permukaan terlihat kasar. Penggunaan sistem ini bergantung pada keinginan konsumen. Begitu pula dengan warna.

Dengan mempertimbangkan pengaruh selera konsumen yang beraneka ragam, maka sifat pengerjaannya adalah *customate* atau sesuai pesanan, dengan desain yang selalu berkembang dan dinamis. Hal ini menyebabkan tingkat harga sangat bervariasi berdasarkan tingkat kesulitan desainnya. Tetapi, sebagai gambaran, harga aksesoris termurah produk Le Menon ini berkisar Rp 350.000 /M untuk tangga dan Rp 250.000/M untuk pagar. Itu belum termasuk aksesoris tambahan di luar bahan utama. *(Swat)*

Desain railing (pagar) tangga, menggunakan besi tempa solid dengan paduan warna hijau dan emas yang memberikan nuansa anggun dan megah.

Desain pintu pagar yang eksklusif, berkesan natural dengan ornamentasi dedaunan, bunga, dan uliran besi solid membuat kesan dinamis dan mengundang perhatian.

Detail rancangan dekoratif yang dibuat oleh tangan-tangan trampil yang memberikan kesan lembut dan indah.

Detail tekstur tempa pada pagar selasar ini justru menimbulkan keunikan dan keistimewaan tersendiri.

Teralis dengan desain simple yang terlihat kokoh dan kuat, dengan aksentuasi kuningan pada titik tengah pertemuan garis memberikan kesan menarik untuk dipandang.

Foto-foto: Tatan Rustandi

Sukamdani merantau dari Solo ke Jakarta hanya dengan modal sebuah kopor dan sebuah sepeda. Walau sudah mapan sebagai "raja" properti perhotelan, Sukamdani masih punya banyak ambisi. Proyek superblok Sahid City kini terus dipacu. Dan, superblok pertama di luar Jawa dibangunnya di Ujung Pandang. Mengapa Sukamdani gusar dengan banyaknya manajemen hotel di Indonesia yang diserahkan ke pihak asing? Bagaimana kiat Sukamdani membiayai proyek superbloknya ?

TOKOH

SUKAMDANI SAHID GITOSARDJONO

Ambisi Proyek Mega Si Raja Hotel

Siapakah "raja" properti perhotelan di Indonesia? Secara spontan orang tentu akan menjawab: Sukamdani Sahid Gitosardjono. Lelaki berperawakan tegap dan murah senyum ini kini mempunyai 2.350 kamar hotel. Jaringan hotelnya berjejer mulai dari Lampung sampai Sorong di Irian Jaya. Dan, jika dua hotelnya yang baru di Senggigi Lombok dan Ujung Pandang selesai tahun depan, lengkap sudah 2.750 kamar jaringan bisnis hotel Sukamdani. Jumlahnya menjadi 14 hotel, mulai dari bintang tiga sampai bintang lima berlian.

Tak hanya itu. Masih banyak ambisi pengusaha nasional itu di bidang properti. Berdekatan dengan "markas besar" bisnisnya di Hotel Sahid Jaya & Tower sekarang, segera pula di bangun Grand Sahid Plaza. Hotel bertaraf internasional dengan jumlah lantai 50 lantai itu akan menjadi hotel tertinggi di Indonesia. Belum lagi dua menara apartemen Sahid Palace Executive, 26 lantai, yang kini dalam taraf finishing. *Hotel dan apartemen itu, adalah "tiang" dari suatu proyek raksasa yang lebih besar: Superblok Sahid City. Tak hanya di Jakarta, di Ujung Pandang pun Sukamdani tengah menyiapkan superblok pertama di luar Jawa. Di kota ini, ia bekerjasama dengan konglomerat Yusuf Kalla.*

Begitu proyek-proyek besar Grup Sahid terselesaikan semuanya, akan mengukuhkan Sukamdani sebagai salah seorang raja properti negeri ini. Apalagi, khusus di bidang manajemen hotel, Sukamdani berambisi merambah pasar manajemen hotel di luar negeri. Adalah Sukamdani juga yang gusar, hotel-hotel di Indonesia dikelola oleh manajemen asing, padahal hotel itu dibangun dengan dana dari dalam negeri. "Saat ini tak kurang dari 30 hotel ditangani oleh manajemen asing. Kita ini sebagai bangsa bagaimana?" ungkap Sukamdani dengan nada tinggi.

Berikut wawancara khusus Pria Takari Utama, Joko Yuwono dan Swatindro dari Properti Indonesia, *dengan Dr.Sukamdani Sahid Gitosardjono, di ruang kerjanya lantai 2 Hotel Sahid Jaya & Tower, pertengahan bulan silam. Petikannya:*

Mengapa Anda memilih bisnis properti di bidang perhotelan ?

Saya terjun ke bidang perhotelan setelah sukses di bidang percetakan dan penerbitan. Waktu itu, tahun 1961 kami berpikir, bidang usaha percetakan dalam jangka waktu panjang kurang bisa dikembangkan. Kemudian kami pun mempersiapkan diri untuk membangun hotel pertama di Solo. Namanya Hotel Sahid Solo yang diresmikan 8 Juli tahun 1965. Hotel Sahid Solo adalah hotel pariwisata pertama di Jawa Tengah. Terdiri dari 3 lantai dengan kapasitas 28 unit kamar tidur.

Apa pertimbangan membangun hotel ini ?

Kami mengantisipasi jangka panjang. Dalam perkembangan suatu negara, pasti akan membutuhkan sarana akomodasi baik bagi instansi pemerintah atau para turis yang berkunjung ke Solo. Hotel ini juga hotel pariwisata ke dua setelah Hotel Indonesia yang diresmikan pengoperasiannya tahun 1962.

Kabarnya ketika membangun hotel untuk pertama kali itu, Anda membiayainya sendiri....

Ya, dana itu kami peroleh dari usaha percetakan dan penerbitan kami. Jadi, biaya ini saya tanggung sendiri tanpa sedikitpun mendapatkan pinjaman dari pihak lain

TATAN RUSTANDI

atau bank. Karena saya membangun sambil mencari biaya, maka jalannya pembangunan pun lambat. Bayangkan, tahun 1962 saya membeli tanah, dibangun dan baru selesai tahun 1965. Semua peralatan yang diperlukan saya sendiri yang pergi membelinya ke Jakarta.

Jadi, semua dilakukan sendiri?

Ya, swakelola. Maksudnya, desain gambar dibuatkan teman saya, sedang pembangunannya saya jalankan sendiri. Sampai membeli kayu, membeli semen saya lakukan sendiri. Padahal pada waktu itu yang ada adalah Semen Gresik dengan kapasitas terpasang hanya sebesar 50.000 ton per tahun. Sehingga saya harus antri ke Gresik.

BEGITU PROYEK-PROYEK BESAR GRUP SAHID TERSELESAIKAN SEMUANYA, AKAN MENGUKUHKAN SUKAMDANI SEBAGAI SALAH SEORANG RAJA PROPERTI NEGERI INI. APALAGI, KHUSUS DI BIDANG MANAJEMEN HOTEL, SUKAMDANI BERAMBISI MERAMBAH PASAR MANAJEMEN HOTEL DI LUAR NEGERI.

Apa pertimbangan Anda memulai bisnis hotel di Solo dan bukannya di Jakarta?

Alasan utamanya dari segi promosi. Andai saya membangun hotel sekecil itu di Jakarta, jelas tidak dikenal orang. Tapi kalau di Solo, akan dikenal masyarakat. Karena para pejabat, pengusaha dan turis yang mengunjungi daerah ini menginap di hotel tersebut. Apalagi, yang saya bangun hotel pariwisata yang terbaik dengan standar internasional. Jadi, tamu kami adalah orang-orang yang terseleksi. Kedua, Solo merupakan pusat kebudayaan Jawa yang merupakan bagian dari aset nasional. Ketiga, faktor ikatan emosi karena saya dilahirkan, belajar lama dan berjuang melawan penjajah di Solo. Hotel ini, setelah diresmikan, tidak langsung dioperasikan. Tapi dipakai dulu menjadi markas Mahasura (Mahasiswa Surakarta). Kebetulan pada waktu itu saya sebagai ketua umumnya dengan keanggotaan 27 batalion.

Proyek yang lain?

Kami juga meneruskan pembangunan pasar Klewer Solo yang terbengkalai. Niat saya pada waktu itu adalah menolong pedagang kecil yang terlantar karena tidak mempunyai tempat berdagang. Kami kerjakan tahun 1970 dan selesai bulan Juni 1971. Pasar ini diresmikan langsung oleh Bapak Presiden Soeharto, dalam kunjungan resmi pertamanya sebagai presiden ke Jawa Tengah.

Lalu, bagaimana ceritanya merambah ke Jakarta?

Dengan peran saya di atas, otomatis nama Sahid makin dikenal orang. Maka mulai tahun 1971, kami mulai membangun Sahid Jaya Hotel dengan memanfaatkan fasilitas PMDN berdasarkan UU No. 6 tahun 1968. Cita-cita saya membangun hotel terbesar pertama di tanah air. Hotel ini diresmikan tanggal 23 Maret 1974, persis menjelang konferensi PATA di Jakarta. Peresmiannya dilakukan oleh Presiden Soeharto. Hotel ini berlantai 17, memiliki 514 kamar standar. Jadi lebih tinggi dari HI yang tingginya 14 lantai dan jumlah kamarnya 426 unit.

DAHLAN REBO PAING

Sampai kini, bisakah dilukiskan jaringan bisnis hotel Grup Sahid?

Sekarang ini jumlahnya sudah menjadi 14 hotel, mulai dari bintang tiga sampai bintang lima berlian. Total jumlah kamar 2.350 kamar. Insya Allah, tahun 1995/1996 akan bertambah 400 kamar lagi. Sehingga sampai 1996, jumlah kamar jaringan hotel kami 2750 kamar.

Hotel-hotel baru itu, pertama ada di Senggigi, Lombok. Namanya Sahid Tamara Beach Hotel. Hotel ini bekerjasama dengan Grup Tamara dengan *share* 50 : 50. Jumlah kamarnya 200 unit. Hotel ini dibangun bertahap. Awal 1995 akan dibangun *cottage* dulu sejumlah 40-50 kamar, kemudian dilanjutkan lagi sampai tahun 1996.

Pada tanggal 1 Oktober 1994 lalu, kami mengadakan peletakan batu pertama Sahid Makasar International Hotel. Proyek ini *joint venture* dengan NV Kalla (Yusuf Kalla) sebanyak 200 kamar. Di tempat yang sama

DAHLAN REBO PAING

akan kita kembangkan dengan bidang properti lainnya, yakni perkantoran, apartemen, grosir dan *shopping mall*. Ini nanti akan menjadi superblok di Ujung Pandang. Ini merupakan superblok pertama di luar Jawa. Namanya mungkin Makasar City Superblok.

Berapa investasinya?

Untuk hotel saja, tahap pertama Rp 40 miliar lebih. Totalnya tidak kurang dari Rp 160 miliar. Khusus hotel, akan terrealisir tahun 1996. Tapi yang lain, kita melihat *demand*-nya. Apakah *demand*-nya ada atau belum, atau bisakah dibikin? Karena pasar itu kan bisa diciptakan. Apalagi Ujung Pandang ini akan menjadi pusat kegiatan ekonomi IBT.

Pasar apa yang diharapkan dari superblok di Ujung Pandang?

Pasarnya dari Jakarta dan kota-kota besar lainnya. Diharapkan itu menjadi pusat kegiatan bisnis di IBT. Dukungan juga dari Sulsel, Sultra, Maluku dan Irian Jaya. Kalau kita bikin perkantoran siapa yang huni? Nanti ada kebijakan dari Pemda agar kantor-kantor di wilayah perumahan menggunakan gedung yang memang diperuntukkan bagi perkantoran. Begitu juga apartemen, kita jual berdasarkan *strata title*. Kita yakin, Ujung Pandang akan makin maju. Apalagi Bandara Hasanuddin dan pelabuhan lautnya akan ditingkatkan menjadi pelabuhan berkapasitas kontainer.

Superblok Sahid City sendiri, tampaknya mulai memperlihatkan sosok. Bagaimana rencana-rencana Anda mengenai superblok ini?

Yang sudah ada tentu Sahid Jaya Hotel & Tower dengan jumlah kamar 844 ekuivalen dengan 752 kunci. Ada pula Sahid Palace Executive Apartments, 26 lantai dengan 188 unit apartemen (ekuivalen dengan 500 kamar). Tahap berikutnya adalah pembangunan menara perkantoran 30 lantai (5 lantai di antaranya merupakan lantai di bawah tanah). Lalu, Grand Sahid Plaza Hotel 45 lantai ke atas dan 5 lantai ke bawah. Semua itulah yang nantinya akan menjadi superblok Sahid City.

Kapan diproyeksikan superblok itu akan selesai?

Kalau pembiayaannya lancar, tahun 1998 sudah berdiri semuanya. Baik menara perkantoran maupun Grand Sahid Plaza yang juga dilengkapi dengan rumah ibadah. Masjid yang ada sekarang ditingkatkan ke atas 2 lantai dan ke bawah 5 lantai. Di masjid itu bakal ada perpustakaan, koperasi dan tempat kegiatan karyawan.

Proyek superblok ini tentu membutuhkan dana besar. Bagaimana pola pembiayaan yang Anda lakukan?

Kita bisa mencari uang di pasar modal. Sahid Jaya kan sudah menjadi perusahaan publik. Kita akan melakukan *right issue* untuk mengakuisisi proyek-proyek itu. Tapi sebelumnya kita kan harus ada ekuiti, antara lain berupa tanah. Luas semuanya 6,5 hektar. Selain itu kita juga akan bikin lahan ke bawah. Di bawah apartemen dibangun 5 lantai untuk parkir yang bisa memuat 3.000 kendaraan.

Berapa keseluruhan biaya investasi untuk superblok ini?

Dengan perubahan lantai menjadi 50 (ke atas 45 lantai dan ke bawah tanah 5 lantai), biayanya menjadi 160 juta dolar AS atau Rp 320 miliar lebih. Itu kalau kita bangun dengan kelas Bintang 5 berlian.

Sejak kapan Anda merencanakan proyek superblok ini?

Dulu belum ada istilah superblok. Dalam pikiran saya waktu itu, sekitar 10 tahun lalu Sahid City saja. Ide dan pemikirannya sudah 10 tahun lalu. Tapi realisasinya bertahap. Pertama, kita mengembangkan dulu Hotel Sahid Jaya. Habis itu baru apartemen dan gedung perkantoran. Apartemen dan gedung perkantoran akan kita jual secara *strata title*, untuk mencari ekuiti bagi pembangunan Grand Sahid Plaza. Jalan pikirannya kan cari duit dari apartemen untuk membangun perkantoran dan dari perkantoran kita cari dana untuk pembangunan Hotel Grand Sahid Plaza. Sebelumnya itu kita sudah dapat dana dari *go public*. Kita kan *bridging loan*. Karena itu bunganya tinggi, maka kita kembalikan setelah *go public*. Jadi, kita rela menyerahkan saham ke masyarakat, kalau untung akan mendapat deviden dan properti ini kan naik terus harganya. Sehingga pemilik saham akan aman, karena properti ini kongkret. Harga naik terus. Walau devidennya kecil, tapi ini sepanjang masa kalau dijual harganya tinggi sekali. Properti asetnya kan besar. Sahid Jaya & Tower saja, asetnya Rp 650 sampai Rp 700 miliar. Itu adalah aset produktif yang dijual terus.

Tampaknya Grup Sahid tak lagi mengandalkan bisnis properti perhotelan, tapi juga sudah masuk ke apartemen, perkantoran dan pusat perbelanjaan. Anda akan terjun juga ke real estate?

Rencananya ada. Karena itu kita mempunyai PT Sahid Inti Dinamika yang khusus bergerak di bidang properti. Ini yang mengerjakan anak-anak saya. Tapi

JALAN PIKIRANNYA KAN CARI DUIT DARI APARTEMEN UNTUK MEMBANGUN PERKANTORAN DAN DARI PERKANTORAN KITA CARI DANA UNTUK PEMBANGUNAN HOTEL GRAND SAHID PLAZA.

policy-nya dari saya. Mereka sudah mengembangkan pengalamannya. Kita juga akan mengembangan properti yang real estate.

DAHLAN REBO PAING

Beberapa kalangan melihat, proyek-proyek Grup Sahid kalah cepat dibandingkan dengan proyek pemain properti lain....

Ya, perkembangan proyek saya ini memang tak begitu cepat. Orang membangun kan sesuai dengan kemampuan sendiri-sendiri. Saya tidak seperti orang lain yang hanya memikirkan bisnis saja. Waktu saya cukup banyak tersita untuk berbagai kegiatan lain. Menjadi ketua umum Kadin saja hampir 9 tahun, anggota DPA 5 tahun. Sebelum itu, menjadi ketua PHRI—mulai sejak kita dirikan 9 Februari 1969 sampai tahun 1981 saya baru dibolehkan mundur. Begitu juga menjadi ketua Persatuan Perusahaan Grafika Nasional sekian tahun. Belum lagi menjadi ketua Masyarakat Perhutanan Indonesia (1981-1988). Karena itu, wajar jika pengusaha lainnya lebih cepat.

Saya memang begini-begini saja. Tapi saya senang. Mereka kan tak ada yang mendapat Bintang Maha Putra dan bintang Legiun Veteran (1993) seperti saya. Untuk mendapatkan Maha Putra itu kan tak gampang. Begitu juga Kaisar Akihito (1993) memberi saya bintang penghargaan. Pemerintah RRC juga memberi saya bintang Duta Persahabatan (1994). Bintang itu memang tak enak dimakan. Tapi itu kan merupakan pengakuan sebagai bangsa dan sebagai orang swasta. Sebagai orang swasta, saya adalah satu-satunya yang mendapat bintang Maha Putra. Ini kan pengabdian. Apa saya mengharapkan tadinya? Tidak. Saya secara ikhlas berjuang untuk kepentingan bangsa dan negara.

Apa tanggapan Anda menge-nai banyaknya hotel yang dibangun di Indonesia, tetapi manajemennya diserahkan ke orang asing?

Orang-orang membikin hotel dengan modal dari dalam negeri, tapi manajemennya diserahkan kepada orang asing. Saat ini tak kurang dari 30 hotel di Indonesia ditangani manajemen asing, baik yang sudah punya nama maupun belum. Kita sebagai bangsa bagaimana? Untuk itu, 27 Mei 1994 lalu kami membuat perusahaan manajemen hotel. Namanya Sahid International Hotel Management and Consultans Corporation. Mengapa harus pakai internasional? Karena memang ambisi kita mau me-*manage* hotel-hotel di luar negeri. Jadi, tak hanya di dalam negeri.

ORANG-ORANG MEMBIKIN HOTEL DENGAN MODAL DARI DALAM NEGERI, TAPI MANAJEMENNYA DISERAHKAN KEPADA ORANG ASING. SAAT INI TAK KURANG DARI 30 HOTEL DI INDONESIA DITANGANI MANAJEMEN ASING, BAIK YANG SUDAH PUNYA NAMA MAUPUN BELUM. KITA SEBAGAI BANGSA BAGAIMANA?

Anda yakin perusahaan manajemen hotel yang dibangun itu bisa bisa sekaliber manajemen hotel bertaraf internasional?

Kita mempunyai modal. Pertama , semangat sebagai bangsa. Kedua, kita sudah punya aset milik sendiri 12 hotel (dari hotel bintang 3 sampai 5 berlian). Dan, tahun 1995/96 hotel kami akan menjadi 14 hotel. Ketiga, kita sudah punya organisasi dan pengalaman dalam me-*manage* hotel. Keempat, kita punya kepercayaan dari masyakarat. Kelima, kita punya akses pasar baik di dalam maupun luar negeri. Kita sudah 30 tahun me-*manage* hotel. Dengan pengalaman itu kan kita sudah punya akses pasar. Itulah dasar perhitungannya.

Untuk itu, kita juga sudah punya orang-orang yang mampu me-*manage* hotel. Dari 12 hotel yang sekarang ada, yang menyewa tenaga asing hanya Sahid Jaya Hotel. Hotel kita yang lainnya adalah orang Indonesia. Mereka memulai karier, bahkan ada yang dari *doorman*, *office boy* dan *room boy*, kini banyak yang sudah jadi *general manager*.

Menurut Anda, bagaimana prospek bisnis properti tahun 1995 yang sudah di ambang pintu ini?

Pertumbuhan properti non perhotelan baik. Tapi untuk perhotelan, tahun 1995-1996 akan mengalami kejenuhan. Karena dikhawatirkan akan *over supplay*. Saya memperkirakan, baru 1997-1998 akan seimbang antara permintaan dengan pasok. Menurut saya, tahun depan ini, untuk properti yang lain, seperti real estate, kondominium masih akan ada daya serap, baik untuk tingkat tinggi menengah maupun bawah.

Masalahnya hanya, bagaimana pertumbuhan ekonomi nasional. Jika pertumbuhan ekonomi nasional baik, berarti potensi pasar dan daya serapnya akan baik. Kalau itu tak diimbangi dengan potensi daya beli masyarakat, tidak akan mengalami kesulitan. Saya melihatnya, tergantung dari bagaimana dampak globalisasi ekonomi pasca GATT. Di mana tadinya merupakan *general agreement on tariff and trade*, nanti akan menjadi sistem perdagangan dunia. Jadi, pasar itu

terbuka untuk siapa saja, termasuk Indonesia. Kalau kita tak mengantisipasi sejak sekarang dan pemerintah tak selalu memberikan arahan dan informasi mengenai apa *policy* yang akan dilakukan atau pemerintah tak satu persepsi dengan pelaku bisnis, bisa tidak berhasil kita dalam memenangkan persaingan. Jadi, sekarang dinamika pemerintah dibarengi dengan kebijaksanaan yang konsisten yang kondusif dan bisa memberikan rangsangan.

Bentuk rangsangan itu?

Pertama, para pengusaha yang telah bergerak menumbuhkan ekonomi nasional tetap diberi kesempatan dan pengusaha kecil dan menengah diberi dorongan dan peluang. Kalau perlu diberi insentif yang lebih besar dari pengusaha yang lebih mapan, agar mereka bisa meningkat. Tanpa dorongan dan pemberian fasilitas kepada si kecil yang merupakan pemihakan, tak mungkin menyiapkan populasi yang besar pengusaha menengah. Sehingga, pengusaha kecil dan menengah itu akan menjadi potensi. Untuk itu jiwa kewirausahannya yang harus kita bangun.

Sejauh mana kenaikan suku bunga akan mempengaruhi bisnis properti tahun 1995?

Justru itu harus diatur pemerintah. Kalau kita memang sudah ekonomi pasar, kita mainnya harus seperti negara lain yang mengembangkan ekonomi pasar. Begitu juga soal kredit harus dikelola supaya tak jadi kredit bermasalah. Yang macet harus diselamatkan. Kan sudah ada aturan mainnya dalam UU Perbankan. Itu yang harus ditegakkan. Mengapa jadi ribut? Itu yang namanya ekonomi. Tak bisa itu dengan gebrakan-gebrakan.

Begitu juga pasar modal, harus kita selamatkan. Tak bisa itu, orang yang sudah masuk pasar modal HPH-nya dicabut. Kita harus rasional. Dulu sudah diizinkan masuk bursa dan menjual saham ke masyarakat. Dengan adanya pencabutan HPH itu, isunya keluar kan nasionalisasi. Ini berarti kan sudah bertentangan dengan ekonomi pasar. Jadi, pemerintah harus singkron dan konsisten. Apa yang pernah dicanangkan Bapak Arifin Siregar, *Indonesia Incorporated*, yang terdiri dari pembuat kebijaksanaan dan pelaku ekonomi harus dikembangkan. Kalau menteri yang satu bicara lain dan menteri yang satu bicara lain lagi, kan salah.

Tapi, logikanya kan jika suku bunga naik, properti lesu dan sebaliknya....

Bunga kan dipengaruhi oleh kebijaksanaan. Sekarang pemerintah akan mempertahankan pertumbuhan ekonomi selama Pelita VI 6,2 persen. Untuk itu diperlukan investasi besar— kalau tak salah Rp 650 triliun diserahkan ke swasta. Seluruh bank di Indonesia (BUMN dan bank swasta) tak bisa membiayai investasi sebesar itu. Itu berarti pasar modal yang harus dijaga, yang diharapkan dapat menarik investor di dalam dan luar negeri.

Sukamdani lahir di Solo, 14 Maret 1928. Masa kecilnya dijalani di Sukohardjo, Solo. Ketika Sukamdani kecil, kehidupan orangtuanya prihatin. Bapaknya R.Sahid Djogosentono membuka usaha jahitan. Sedang ibunya membuka warung kecil-kecilan yang menjual makanan kecil. Dalam usia 8 tahun, Sukamdani sudah membantu kedua orangtuanya mencari nafkah. Selain membantu bapaknya, ia juga membantu ibunya berjualan. "Untuk menyiapkan keperluan barang dagangan, saya ke pasar berbelanja membeli sabun, teh, rokok, pisang dan kelapa," cerita Sukamdani. Tiap kali dagangan laku, ibunya memberi persenan. Uang itu ditabung. Kalau sudah banyak Sukamdani membeli ayam. "Kalau ayam sudah banyak, saya jual lalu membeli kambing. Setelah kambing saya banyak, saya jual untuk beli kerbau," kenangnya. Di saat liburan sekolah Sukamdani membantu menuai padi di sawah.

Tahun 1952, Sukamdani muda merantau ke Jakarta untuk memperbaiki nasib. Waktu turun dari kereta api di stasiun Gambir, modalnya hanyalah sebuah kopor dan sebuah sepeda. Ia sempat bekerja di Depdagri. Tapi dengan pertimbangan penghasilan, lalu keluar dan bekerja di percetakan NV Harapan Masa. Dengan penghasilan yang pas-pasan, Sukamdani berani menikah dengan Juliah, kekasihnya waktu di Solo. Pasangan itu menyewa rumah berdinding gedeg. Kamarnya hanya satu berukuran 3x3. Karena keuletannya, apalagi setelah membuka usaha percetakan sendiri, Sukamdani berhasil membeli tanah di tempat ia menyewa rumah itu. Dan, tanah itu, tak lain adalah tempat berdirinya Hotel Sahid Jaya sekarang di Jl. Sudirman. "Dulu rumah saya di sini," kenang Sukamdani.

Kerja keras dan keuletan akhirnya mengantarkannya sebagai raja properti perhotelan. Selain bisnis, Sukamdani aktif di berbagai organisasi. Ia juga penerima 15 tanda jasa dan bintang kehormatan, dari pemerintah RI maupun dari negara sahabat ■

PERJANJIAN TIME SHARE

Prof. Dr. M. Dimyati Hartono, S.H. :

"Hati-hati Praktek Time Share!"

Jika Anda sudah mencatatkan diri sebagai anggota time sharing industry (TSI), *tentu boleh sedikit tenang menghadapi liburan akhir tahun, Desember depan. Soalnya, ketika musim liburan itu, Anda tak perlu lagi khawatir tidak kebagian tempat di hotel manapun. Tapi harap berhati-hati, jika tidak mengkonfirmasikan kunjungan Anda dua minggu sebelumnya, semua rencana bisa berantakan. Anggota TSI tidak mendapat prioritas lagi, meskipun sudah membayar di muka hotel tersebut untuk jangka waktu yang lama.*

Anda kecewa dan ingin mengundurkan diri dari keanggotaan TSI karena merasa tertipu? Ya, boleh jadi itu sangat mengecewakan. Namun, uang yang telah disetor di muka tak akan bisa ditarik lagi. Dan, keterlambatan memberikan informasi, tak bisa diralat lagi. Anda tidak bisa menginap di hotel yang sudah direncanakan semula. Inilah salah satu masalah hukum dalam perjanjian TSI yang belakangan sudah makin banyak dilakukan di Indonesia. Mulai dari praktek kompetisi tidak sehat sampai hal-hal dan aspek hukum yang perlu diperhatikan dalam TSI. Swatindro dari Properti Indonesia *berbincang-bincang dengan pakar hukum Prof.Dr.M. Dimyati Hartono, S.H. seputar masalah itu, di kantornya Gedung BRI II, Jl. Sudirman, Jakarta. Dimyati adalah guru besar UI dan Undip, staf ahli Menparpostel 1989-1992, anggota* Intelsat Panel of The Legal Expert *dan Chairman Kantor Konsultan Hukum Dimhart Associates.*

Masalah hukum apa yang menonjol dalam praktek TSI?

TSI muncul begitu pariwisata sudah menjadi industri. Kebutuhan terhadap akomodasi meningkat. Logisnya, tentu ditingkatkan pembangunan hotel. Tapi yang dihadapi adalah masalah *marketing*. Sebab *marketing* dari turisme ini dalam satu tahun itu ada *peak season* dan *low season*. Ketika *peak*, semua ho[tel] penuh terisi, sebaliknya ketika *low* malah kosong. Pada sa[at] kosong, yang punya problem pengusaha karena kekurang[an] konsumen. Pada masa *peak*, yang mengalami masalah adal[ah] wisatawannya. Di saat *low* terjadi persaingan tidak sehat. Mul[ai] dari perang diskon sampai konsep *2 in 1* alias tinggal di hotel [2] hari tapi bayarnya 1 hari.

Di musim *peak* orang yang sudah mendaftar lebih dulu bi[sa] digeser, karena hotel lebih mementingkan relasi dan lai[n]-lainnya. Itu kan *unfair competition*. Lalu, bagaimana supaya a[da] kepastian hukum, di mana kalau saya sudah *book*, baik di musi[m] *low* maupun *peak* tetap lancar. Bagi pengusaha dengan siste[m] TSI itu adalah kepastian untuk jangka panjang. Karena, TSI pa[da] dasarnya menjual *room*-nya kepada pembeli dalam jangka wak[tu] tertentu dengan syarat-syarat yang disetujui. Jangka waktu ya[ng] disetujui misalnya, saya akan pakai akhir tahun untuk 5, 10 at[au] 15 tahun. Ini lalu yang ditulis dalam kontrak. Jadi, soal kontr[ak] itulah persoalan hukum yang menonjol.

Apa yang esensial dalam kontrak tersebut?

Dengan adanya kontrak, wisatawan ada jaminan bahwa ti[ap] mau masuk hotel, sesuai masa kontrak, ia merasa *secured, pr[o]tected*, karena pasti dapat. Sebaliknya dari pengusaha, ia sud[ah] dapat kontrak 10 tahun sudah dibayar di muka. Jadi, sistem i[ni] menguntungkan bagi pengusaha dan wisatawan. Sistem T[SI] akhirnya cepat berkembang ke seluruh dunia. Dari segi bisnis, [or]ang bisnis bisa menghitung dengan pasti 5 tahun lagi ia ak[an] dapat berapa dari TSI. Dari TSI ia jual berapa *room*-ny[a]. Perhitungan kasarnya, kalau ia bisa menghasilkan 40 persen i[a] sudah BEP. Jika *average* di atas itu sudah untung. Ini teoritis.

Dalam hal ini *chain*-nya *customer, hotel owner* atau oper[a]tor, TSI yang meng-*arrange* segala sesuatunya, kemudian a[da] *marketer* yang dinamakan *exchange company (EC)*. EC i[ni] biasanya punya jaringan kerja global. Bila ada perusahaa[n-]perusahaan hotel *owner* Indonesia yang bergabung, berarti a[da] suatu TSI yang menghubungi hotel- hotel. Mereka setuju, la[lu] menghubungi *customer*. EC ini menawarkan kepa[da] perusahan yang tergabung dalam TSI, kemudi[an] perusahaan menawarkan pada *customer* ya[ng] dapat memilih kapan dan ke mana ia ak[an] melancong. Itu semua berdasarkan pa[da] kontrak.

Sejauh mana kekuatan huku[m] kontrak itu mengikat para pihak?

Landasan hukumnya ada dan ku[at]. Intinya kan perjanjian perdata biasa, anta[ra] *owner*/operator hotel atau apartem[en] dengan *customer* atau dengan EC at[au] dengan TSI. Jadi, ada perjanjian ya[ng] mengatur hak dan kewajiban masin[g-]masing. Kita memang punya UU rum[ah] susun, UU pariwisata yang mengat[ur] perhotelan, tapi yang mengatur khus[us] TSI belum ada.

Hal-hal apa yang perlu diketah[ui] konsumen soal perjanjian TSI ini?

Mereka harus tahu persis bahwa mere[ka]

> Konsumen dan pemilik sama-sama memasuki perjanjian yang posisinya sejajar. Artinya, kalau ia setuju silahkan tandatangan. Jika tidak setuju, mundur saja. Bahwa kemudian konsumen merasa, kok hak saya sedikit, ya tergantung bagaimana ia memahami isi kontrak.

dilindungi secara hukum. Misal dari segi apartemen, masuk dalam TSI harus punya jaminan. Pertama, harus tahu status apartemen itu (bereskah masalah tanah, IMB dan lainnya). Karena, dalam TSI, masalahnya bukan hanya tanah dan bangunan, tapi juga soal kenyamanan hunian. Ini ditunjukkan dari fasilitas hunian yg disediakan seperti ketersediaan air, tempat olah raga dan keamanannya. hal ini mereka harus tahu. Jangan membeli kucing dalam karung.

Jadi, posisi konsumen begitu lemah dong?

Tidak. Konsumen dan pemilik sama-sama memasuki yang posisinya sejajar. Artinya, kalau ia setuju tandatangan. Jika tidak setuju, mundur saja. kemudian konsumen merasa, kok hak saya ya tergantung bagaimana ia memahami isi kontrak.

Hal lain?

Pemilik operator hotel harus menjamin fasilitas yang Misal kalau kamar standar, apa ada teve, telepon, bagaimana kamar mandinya. Ini semuanya diteliti oleh TSI kalau mau menawarkan pada Cek ke lapangan bahwa yang ditawarkan dengan keadaannya. Standar kelas harus sesuai peraturan. Ini semuanya harus secara rinci dalam perjanjian. Saya menganjurkan kepada orang yang terlibat dalam kegiatan TSI (pemilik operator, marketer atau TSI dan EC) harus membuat suatu perjanjian yang draftnya itu rinci. jelas apa yang menjadi hak dan kewajiban masing-masing. Memang semua bertujuan mencari tapi fokus utamanya adalah perlindungan konsumen. Sekali perlindungan itu diabaikan, masyarakat akan tidak ada dan ia akan jatuh. pokoknya.

Apa yang mesti dilakukan konsumen untuk dari kesalahan?

Masyarakat supaya berhati-hati. Kenali betul kredibilitas perusahaan yang akan menawarkan TSI. Lalu, baca betul-betul perjanjian, bagaimana hak dan kewajibannya. Bagaimana ia dilindungi dan bagaimana jika perusahaan penyelenggara ini tak memenuhi kewajibannya. Sebab, dengan sistem TSI, sekali konsumen menandatangani kontrak dan menyetor uang, uang itu bisa kembali.

Begitu juga kalau ada yang menawarkan harga terlalu murah, harap lebih berhati-hati. Bisa jadi ia cuma kolektor uang setelah selesai lantas pergi. Kedua, mungkin perusahaan ini lihai. Kontrak-kontrak dilempar ke masyarakat, orang diperlihatkan brosur dan gambar yang indah. Isi perjanjiannya, kalau ada kesalahan begini begitu, tidak menepati janji ngatkan begini begitu. Kalau bertemu hal seperti itu, mengundurkan diri saja. Lalu, jika mengundurkan diri, bisa ditarik, ternyata di kontrak tidak bisa ditarik. Maka baik-baik isi kontrak. Dan, perusahaan properti menyusun kontraknya dengan baik. Jangan asal nanti mereka juga bisa diklaim.

Namun, terlepas dari ada tidaknya kenakalan dalam berbisnis, ternyata dari konsumen juga punya kesalahan, yaitu kurang tahu bunyinya kontrak. Umpamanya, kalau mau berkunjung, harus dikonfirmasi dua minggu sebelumnya. Tapi sekarang saya melihat, pemerintah—Deparpostel, responsif sekali dengan perkembangan sistem ini. Sekarang sudah mempersiapkan pera-turannya.

Apa harapan Anda terhadap peraturan pemerintah yang segera akan keluar itu?

Saya mengharapkan peraturan pemerintah itu juga memasukkan kewajiban-kewajiban para pengusaha dan bagaimana caranya melindungi konsumen. Pemerintah kan bisa mencabut izin operasi perusahaan yang tidak menaati peraturan.

TATAN RUSTANDI

PROF. DR. M. DIMYATI HARTONO, SH
PENGATURAN TSI HANYA BERDASARKAN PERJANJIAN

Mudah-mudahan peraturan ini keluar akhir tahun ini.

Mungkinkah bidang properti lain menggunakan sistem TSI?

Padang golf, saya rasa bisa. Seperti saya katakan tadi, peraturannya secara khusus belum ada. Sifatnya hanya perjanjian perdata biasa yang diatur dalam UU hukum perdata.

Bagaimana penerapan sistem TSI pada bisnis apartemen di Indonesia?

Untuk apartemen sudah mulai, tapi masih belum *booming* seperti pariwisata. Soalnya, apartemen masih laku dijual begitu saja. Bahkan baru gam-bar sudah banyak yang beli. Jadi, mereka tidak membutuhkan TSI. Mungkin nanti kalau sudah kelebihan pasok, baru TSI diterapkan pada apartemen.

Apakah penggunaan hak tadi bisa dipindahtangankan?

Ya, itu tergantung kontrak. Umumnya boleh, tapi dengan pemberitahuan sebelumnya. Soalnya, untuk sekian tahun sudah tercatat atas nama Anda, tidak boleh orang lain. Jika rekonfirmasi misalnya dua minggu sebelumnya perubahan nama tersebut, TSI mengatur dengan EC yang mengurus hotel di sana. Begitu pula apabila *customer* meninggal, umumnya bisa diwariskan. Tapi itu sepenuhnya tergantung kontrak ■

KPR Berisiko dan KPR Developer

SUNARIO BASUKI

Dewasa ini dicari jalan keluar untuk mengatasi bunga bank yang tinggi, melalui pemasaran secara *off plan* atau *pre project selling*.

Kredit pemilikan rumah(KPR) merupakan salah satu instrumen penting dalam bisnis real estate. Dengan tersedianya dana KPR, akan memudahkan para developer memasarkan atau menjual karyanya, baik yang berupa rumah-rumah tunggal (*single houses*) maupun satuan rumah susun (unit apartemen). Tanpa ada fasilitas KPR dari perbankan, maka pemasaran rumah bisa kurang lancar, mengingat sebagian besar calon pembeli belum memiliki tabungan yang cukup untuk membeli tunai. Di pihak lain, perbankan pun gencar memasarkan KPR sebagai salah satu produk mereka.

Instrumen yang digunakan dalam pembiayaan real estate di Indonesia, sebagian besar masih menggunakan pinjaman dari bank baik untuk fasilitas KPR, kredit konstruksi maupun kredit investasi. Baru sebagian kecil kalangan developer yang menjual saham (*go public*) maupun menjual obligasi. Ada pula yang bekerjasama dengan perusahaan asing dalam rangka usaha patungan untuk melaksanakan pembangunan rumah susun.

Tersedianya dana dari pinjaman bank menduduki posisi kunci untuk keberhasilan dalam pembangunan perumahan. Sehubungan dengan itu, faktor bunga bank (*cost of money*) memegang peranan penting. Tidak hanya untuk menunjang kelancaran pembangunan perumahan itu, tapi ju[...] untuk menekan harga rumah. Sehingga terjangkau oleh mere[...] yang memer-lukannya dan bukan untuk tujuan spekulasi. At[...] dasar pertimbangan tersebut, dewasa ini dicari jalan kelu[...] untuk mengatasi bunga bank yang tinggi, melalui pemasar[...] secara *off plan* atau *pre project selling*. Di mana proyekn[...] belum dibangun, akan tetapi sudah dipasarkan, baik unt[...] rumah tinggal maupun rumah susun. Dengan cara demikia[...] calon pembeli harus memesan atau *indent* terlebih dahu[...] kepada developer dengan membayar uang pemesanan (*reserv[...] tion fee*) sebagai uang tanda jadi. Besarnya uang pemesan[...] biasanya sekitar 5 persen dari harga jual, yang dibayar setel[...] pembeli menandatangani surat pemesanan.

Mengingat prosedur yang mudah dan angsuran yang ring[...] untuk uang muka dan sisa harganya, maka cara penjualan seca[...] *off plan* ini sangat menarik. Tidak hanya bagi calon pembe[...] tetapi juga bagi developernya. Pihak developer mendapatk[...] keuntungan dari pembayaran angsuran dari pemesan, kare[...] dapat digunakan untuk membiayai pembangunannya. [...] samping itu untuk mengurangi jumlah yang seharusn[...] dipinjam dari bank. Dengan demikian developer dan pa[...] pemesan saling diuntungkan.

Mengenai perlindungan kepada pemesan (calon pembe[...] sangat tergantung pada hak dan kewajibannya yang dirumusk[...] dalam suatu pengikatan jual-beli. Biasanya inti dari pengikat[...] jual beli tersebut adalah supaya pemesan memenu[...] kewajibannya mengangsur harga jual rumah/satuan rum[...] susun yang telah dipilihnya tepat pada waktunya.

Seperti ditulis dalam liputan utama Majalah *Prope[...] Indonesia* edisi September lalu, telah banyak bank yang bera[...] memberikan KPR terhadap rumah yang belum dibangun i[...] Namun, pada hemat penulis, masih banyak kendala ya[...] dihadapi oleh bank pemberi KPR jika pemasaran rumah tung[...] dilaksanakan secara *off plan* tersebut. Dalam pemasaran sac[...] *off plan*, dapat saja terjadi areal tanah yang akan dibang[...] perumahan itu belum selesai diperoleh oleh developernya. [...] berarti belum ada penguasaan secara yuridis atas areal tanahn[...] atau belum ada sertifikat HGB (induk). Sedangkan bangu[...] annya sama sekali belum dibangun.

Pada bank yang memberikan KPR belum tersedia ben[...] maupun dokumen yang dapat dijadikan agunan. Namun, [...] pihak lain biasanya surat pesanan juga tidak dapat dialihk[...] kepada pihak lain (*untransferable*). Dalam praktek, kendala [...] biasanya diatasi oleh developer dengan menyediakan semac[...] fasilitas KPR, tetapi bukan dari perbankan melainkan dari d[...] veloper sendiri. Fasilitas seperti itu lazim disebut "KPR dev[...]

[illegible]." Jangka waktu pelunasannya 2 sampai 3 [illegible] dan dengan angsuran yang jauh lebih besar dibandingkan dengan angsuran KPR perbankan yang jangka waktunya 5 sampai dengan 10 tahun.

Kendala semacam itu juga dijumpai dalam pemasaran unit apartemen secara *off plan*. Dibandingkan dengan rumah tunggal, maka proses tersedianya benda maupun dokumen yang dapat diterima sebagai agunan KPR merupakan suatu proses yang panjang dan memerlukan waktu yang relatif lama. Karena itu, tidak semua bank bersedia memberi fasilitas KPR untuk pemesanan unit apartemen yang masih *off plan*. [illegible], developernya bersedia memberikan jaminan untuk membeli kembali unit apartemen tersebut, seandainya pemesan/calon pembeli gagal atau tidak mampu lagi memenuhi kewajibannya. Sedang inti yang diper-janjikan dalam pengikatan jual-beli dalam pemasaran secara *off plan* adalah kesediaan pemesan/calon pembeli dengan teratur dan terjadual memenuhi kewajibannya meng-angsur apa yang diperjanjikan. [illegible] memenuhi kewajiban [illegible] terlambat, bisa kena sanksi berupa denda.

Solusi terbaik untuk mengatasi kendala itu adalah dengan developer sendiri yang menyediakan fasilitas KPR-nya (KPR developer), yang berjangka waktu pendek. Kiranya hal ini lebih menguntungkan bagi developer dari pada menggunakan fasilitas KPR dari bank. [illegible], angsuran-angsurannya dapat langsung diterima developer secara tunai atau melalui rekening developer di bank yang ditunjuk.

Mengingat kendala yang diuraikan di atas, biasanya untuk perumahan tunggal (*single [illegible]*), kiranya tidak dipasarkan secara *off plan*. [illegible], jangka waktu pembangunannya relatif pendek dari pada pembangunan rumah susun/apartemen. Karena pada perumahan yang tidak dipasarkan secara *off plan*, biasanya areal tanahnya telah dikuasai secara legal dengan HGB pada waktu siap dipasarkan. Di samping itu bangunannya juga sudah selesai dibangun.

Dalam keadaan demikian, maka telah tersedia benda yang dapat diterima sebagai agunan untuk pemberian KPR-nya. Di pihak lain jika calon pembeli telah memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh developer dan melunasi uang mukanya, maka dapat dilangsungkan pemindahan haknya kepada pembeli melalui jual beli yang dilaksanakan para pejabat yang berwenang membuat akta jual belinya yaitu PPAT. Selanjutnya dapat ditandatangani perjanjian pemberian KPR (akad kreditnya). Dalam hal ini pembeli telah menjadi pemegang HGB dan menjadi pemilik rumah yang dibelinya, walaupun harganya belum dibayar lunas, sesuai dengan pengertian jual beli dengan angsuran. Sedang angsuran atas sisa harganya dilaksanakan melalui pembayaran angsuran kepada bank pemberi KPR. Selanjutnya bank pemberi KPR akan membayar terlebih dahulu (*in advance payment*) kepada developer sisa harga rumah berikut tanahnya. Dengan demikian, developer akan menerima 100 persen harga rumah dan bangunannya. Sedang bank pemberi KPR yang akan menanggung risiko jika penerima KPR lalai atau tidak mampu memenuhi kewajibannya membayar angsuran KPR-nya. Karena itu, bank pemberi KPR sangat berkepentingan atas agunannya, yang berupa bidang tanah berikut rumahnya. Apakah akan dibebani hak tanggungan/hipotik ataukah hanya berkedudukan sebagai kreditor biasa dengan menyimpan sertifikat HGB-nya sebagai agunannya (pasal 1131 yo 1132 KUH Perdata Indonesia).

Melihat persaingan yang ketat antar bank yang menyediakan fasilitas KPR, konon ada bank yang bersedia memberikan KPR walaupun areal tanah di mana akan dibangun perumahan tersebut, belum memiliki sertifikat HGB (induk) alias masih berstatus tanah negara. Padahal, sebagai agunan KPR, rumah yang dibeli seharusnya berikut bidang tanahnya yang sudah dikuasai secara legal, yaitu HGB. Sampai sejauh mana bank pemberi KPR dalam rangka persaingan yang ketat tersebut telah melaksanakan CAMEL (*capital, asset, management, earning* dan *liquidity*) dan 5 C, yaitu *capital, capacity, character, collateral* dan *condition of economic* dalam rangka mencegah terjadinya KPR bermasalah? Tentu terserah kepada kebijakan manajemen bank yang bersangkutan ■

Penulis, Pengajar S1 Program Real Estate FT Universitas Tarumanegara dan konsultan properti pada Satyatama Graha Tara BHP

> *Pada bank yang memberikan KPR belum tersedia benda maupun dokumen yang dapat dijadikan agunan. Namun, di pihak lain biasanya surat pesanan juga tidak dapat dialihkan kepada pihak lain (untransferable). Dalam praktek, kendala ini biasanya diatasi oleh developer dengan menyediakan semacam fasilitas KPR, tetapi bukan dari perbankan melainkan dari developer sendiri. Fasilitas seperti itu lazim disebut "KPR developer."*

BKP4N

Pola 1:3:6 Bukan Lagi Sekadar Imbauan

BKP4N segera mengeluarkan sejumlah aturan untuk memaksa developer menerapkan pembangunan perumahan berimbang berdasarkan pola 1:3:6. Badan ini juga tengah menggodok izin-izin bagi badan usaha yang bergerak di bidang pembangunan perumahan dan permukiman, para konsultan dan broker properti, serta sistem pemasaran rumah secara pre-project selling.

Para developer (pembangun) perumahan, nanti tak akan dapat lagi mengelak dari ketentuan membangun kawasan permukiman berimbang 1:3:6. Badan Kebijakan dan Pengendalian Pembangunan Perumahan dan Permukiman Nasional (BKP4N), saat ini tengah menyiapkan berbagai ketentuan untuk mengefektifkan pembangunan hunian berimbang 1:3:6. Ketentuan ini, terutama akan diberlakukan bagi developer yang membangun permukiman dengan luas hamparan 200 Ha ke atas. Sedangkan bagi developer yang memiliki area kurang dari 200 Ha, mereka diperbolehkan membangun rumah kategori enamnya di tempat lain dalam wilayah Dati II yang sama.

Hal ini dikemukakan Menpera Ir. Akbar Tandjung usai rapat pertama BKP4N, di Kantor Menpera, 13 Oktober lalu. Sesuai Keppres No. 37/1994, Menpera adalah ketua harian BKP4N, sedangkan ketuanya sendiri langsung dijabat oleh Presiden Soeharto. Badan yang dibentuk untuk menggantikan Badan Kebijaksanaan Perumahan Nasional (BKPN) ini, beranggotakan pimpinan instansi dan menteri-menteri yang terkait dengan pembangunan perumahan dan permukiman, seperti Mendagri, Menteri Negara PPN/Ketua Bappenas, Menteri PU, Meneg Kependudukan, Mensos, dan Meneg Agraria/Kepala BPN.

Selain membahas upaya-upaya untuk mengefektifkan konsep hunian berimbang 1:3:6, sidang pertama BKP4N yang berlangsung sekitar 4 jam itu, juga membahas tiga materi pokok lainnya. Pertama, mekanisme organisasi, yang antara lain akan mengatur mekanisme hubungan antara BKP4N dan Badan Pengendali Perumahan dan Perumahan Daerah (BP4D). Kedua, perkembangan tentang penyusunan RPP-RPP yang merupakan peraturan pelaksanaan UU No.4/1992 tentang Perumahan dan Permukiman. Ketiga, ketentuan-ketentuan yang akan mengatur pembinaan terhadap badan usaha dan jasa profesional di bidang pembangunan perumahan dan permukiman.

DAHLAN REBO PAING

AKBAR, SONI, GINANJAR
MENGEFEKTIFKAN KONSEP 1:3:6

Ihwal permukiman berimbang 1:3:6 itu sendiri, memang bukan sesuatu yang baru. Konsep tersebut merupakan pelaksanaan dari SKB 3 Menteri (Menteri PU, Mendagri dan Menpera) tahun 1992, yang dibuat untuk menghindari adanya ekslusivisme dalam kawasan hunian yang dibangun developer. Masalahnya, selama ini konsep tersebut seperti kurang diindahkan para developer besar. Mereka lebih senang membangun rumah kategori satu dan dua, sebagaimana yang dapat kita saksikan melalui gegap gempitanya promosi perumahan kelas menengah atas pada dua tahun terakhir ini. Hanya Perum Perumnas dan developer-developer kecil saja, yang agaknya masih mau membangun rumah-rumah sederhana.

Menpera Ir. Akbar Tandjung sudah cukup lama merisaukan kecenderungan ini. Ia khawatir, semangat yang terkandung dalam SKB tiga Menteri tidak tercapai. Lebih jauh dari itu, Menpera juga mencemaskan bahwa target pembangunan 500.000 RS/RSS dalam Pelita VI tidak akan tercapai. Tapi persoalannya, menurut Akbar, SKB 3 Menteri 1992 tidak mengatur siapa yang harus mengawasi dan memaksakan penerapan konsep 1:3:6 tersebut. "Termasuk sanksi apa yang dapat dikenakan kepada developer yang tidak melaksanakan ketentuan mengenai hunian berimbang itu," ujarnya.

Di masa mendatang, menurut Akbar, developer akan sulit untuk mengelak dari

ketentuan membangun permukiman berimbang karena semua perizinan yang diperlukan untuk itu sejak awal sudah disiapkan untuk mendukung pelaksanaan konsep dimaksud. Mulai dari izin prinsip yang dikeluarkan Bupati/Walikota, izin lokasi yang dikeluarkan Kantor Pertanahan DT II, pengesahan rencana tapak oleh Bupati/Walikota, IMB, hingga pelaksanaan pembangunan, semua dicantumkan kewajiban menerapkan pola 1:3:6.

Semua ketentuan itu, ujar Akbar, tercakup dalam PP tentang Kasiba dan Lisiba yang dalam waktu dekat ini akan dikeluarkan pemerintah bersama-sama dengan 6 PP lainnya sebagai pendukung UU No. 4/1992. Ketujuh RPP itu, menurut Menpera, saat ini sudah dalam tahap *final*. "Dan sebelum ke-7 PP itu keluar, BKP4N diharapkan sudah menyiapkan petunjuk teknis pelaksanaan yang akan menjadi pedoman bagi BP4D". Organ BKP4N di Daerah Tingkat II ini akan diketuai oleh Bupati/Walikota dengan beranggotakan instansi-instansi terkait.

praktek jual beli secara indent ini, dinilai BKP4N, dapat menimbulkan risiko bagi konsumen maupun developernya sendiri jika terjadi ingkar janji dari salah satu pihak.

Bagaimana dengan proyek-proyek perumahan yang sudah ada sebelum PP Kasiba dan Lisiba itu keluar? BKP4N, ujar Menpera, membaginya dalam 4 klasifikasi. Bagi yang izin lokasinya belum keluar, proyek itu harus mengikuti ketentuan dalam PP dan petunjuk pelaksanaannya. Bagi yang izin lokasinya sudah keluar tapi belum mulai membangun, juga harus mengikuti ketentuan dalam PP berikut petunjuk pelaksanaannya. Bagi yang sudah mulai membangun dan luas tanah yang belum selesai dibangunnya kurang dari 200 Ha, dapat meneruskan pembangunan proyek sesuai izin yang dimiliki. Tapi, mereka harus memenuhi ketentuan 1:3:6 dengan membangun rumah sederhana di lokasi lain dalam kawasan perkotaan yang sama. Bagi yang sudah membangun dan memiliki sisa tanah di atas 200 Ha, mutlak diharuskan mengikuti ketentuan dalam PP dan petunjuk pelaksanaannya.

Penetapan luas hamparan 200 Ha itu, menurut Akbar, didasarkan pada beberapa pertimbangan. Antara lain, pertimbangan tata ruang dan kemungkinan subsidi silang oleh developer. Dengan penerapan subsidi silang itu, BKP4N berharap, harga rumah sederhana dan rumah sangat sederhana yang dijual developer tidak melebihi harga jual maksimum yang ditetapkan pemerintah. Demikian juga untuk harga jual kapling siap bangun berukuran kecil dan sedang di Lingkungan Siap Bangun, tidak boleh melebihi harga maksimum yang ditetapkan pemerintah.

Masalah harga jual ini termasuk persoalan yang cukup pelik. Sebagian developer yang membangun permukiman skala kota, selama ini mengklaim telah membangun rumah sederhana. Tapi, harga jual rumah sederhana yang mereka bangun itu jauh di atas *plafond* yang ditetapkan pemerintah. Ini merupakan salah satu masalah yang agaknya perlu lebih dipertegas dalam pedoman yang akan disusun BKP4N.

Masalah lain yang mendapat perhatian BKP4N adalah praktek penjualan rumah yang didasarkan pada konsep *pre project selling*, atau lebih populer dengan istilah "uang dulu, rumah belakangan". Konsep pemasaran yang dilakukan melalui praktek jual beli secara indent ini, dinilai BKP4N, dapat menimbulkan risiko bagi konsumen maupun developernya sendiri jika terjadi ingkar janji dari salah satu pihak. Konsumen misalnya, dapat tersesatkan oleh promosi dan *gimmick* penjualan yang diciptakan developer. Untuk menghindarkan hal-hal itulah, menurut Menpera, BKP4N akan menggodok izin-izin yang diperlukan untuk mengatur pemasaran rumah berikut pedoman perikatan jual belinya. Izin-izin yang akan digodok lainnya, menyangkut pembinaan terhadap developer serta profesi jasa penilai, konsultan dan broker properti.

"Pembinaan itu perlu dilakukan tanpa bermaksud mencampuri atau mengendalikan dinamika pertumbuhan mereka," ujar Menpera ■ *BB*

INFRASTRUKTUR

Diperlukan Dana Rp 15,5 Triliun

Pemerintah menawarkan pembangunan jalan tol baru sepanjang 1300 Km lebih ke investor swasta. Benarkah investasi di sektor ini kurang menarik dibandingkan sektor lain?

Jalan-jalan tol baru dapat dipastikan akan makin banyak melingkari atau menghubungkan kota-kota di Indonesia, khususnya di Jawa. Pada acara *World Infrastructure Forum-Asia 1994*, yang berlangsung di Jakarta, bulan lalu, Menteri Pekerjaan Umum Ir. Radinal Mochtar mengungkapkan, jalan tol baru yang telah pemerintah tawarkan pembangunannya ke swasta mencakup 1.300 Km lebih.

Dari jumlah itu, demikian Radinal, 378 Km diantaranya telah mencapai tahap penyelesaian pembangunan, dan 519 Km dalam tahap negosiasi hingga implementasi. "Dan dalam forum ini, secara khusus saya tawarkan 6 proyek jalan tol mencakup 369 Km yang akan menghubungkan Trans Jawa-Bali," ujarnya. Jalan tol itu terutama akan menghubungkan kawasan-kawasan pertumbuhan ekonomi di Pantai Utara Jakarta, kawasan pariwisata di Yogyakarta dan Bali, serta pusat teknologi dan daerah penghasil pertanian di Bandung dan Sukabumi.

Rencana penambahan jalan tol ini juga mencakup pembangunan jalan tol di dalam kota, yang dalam waktu dekat ini diprioritaskan untuk dua kota: Surabaya dan Medan. Di Surabaya, jalan tol baru yang akan dibangun mencapai 31 Km, yang akan menghubungkan kawasan selatan kota, kawasan timur kota yang sarat dengan area komersial, serta kawasan utara yang merupakan daerah industri dan pelabuhan. Di Medan, jalan tol dalam kota yang akan dibangun mencapai 24 Km, yang akan menghubungkan daerah pelabuhan, wilayah selatan dan pusat kota, serta kawasan industri Binjai yang juga merupakan pintu gerbang ke Propinsi Aceh.

Radinal tak mengungkapkan, berapa total dana yang dibutuhkan untuk membangun jalan tol baru sepanjang itu. Tapi, dapat diperkirakan jumlahnya akan mencapai puluhan triliun rupiah. Tingginya anggaran pembangunan sektor infrastruktur ini, mau tak mau menuntut pemerintah harus membuka pintu selebar-lebarnya bagi peranan swasta. Padahal, menurut banyak pengusaha, investasi di sektor ini dinilai kurang menarik karena besarnya biaya yang dibutuhkan sehingga memerlukan waktu panjang untuk pengembalian modal.

Hal lain yang sering menghambat kelancaran proses pembangunan jalan tol ini adalah pembebasan lahan yang sering kali tidak dapat dilakukan secara cepat, terutama di daerah per-kotaan. Ruas jalan tol Surabaya - Mojokerto sepanjang 38 Km, misalnya. Sampai saat ini belum mulai dibangun oleh investornya, PT Induco Matra & Group, karena tanah yang akan digunakan untuk pembangunan jalan tol itu belum dibebaskan. Demikian juga untuk jalan tol Medan-Binjai, jalan tol Denpasar-Klungkung, serta jalan tol Jakarta - Merak tahap IV terhambat pembangunannya oleh kasus yang sama.

DOK PROPERTI INDONESIA

JALAN TOL BARU
TERBUKA LEBAR UNTUK SWASTA

Staf ahli Bank Dunia, Gregory K. Ingram, kepada pers mengemukakan, jenjang waktu yang panjang itulah yang membuat investor cenderung mengabaikan investasi di sektor ini. Berdasarkan hal itu, ia menyarankan agar pemerintah memberi rangsangan berupa subsidi atau proteksi, sehingga beban yang ditanggung swasta tidak begitu besar.

Selain pembangunan jalan tol, pemerintah saat ini juga tengah menggalakkan proyek-proyek pembangunan infrastruktur di bidang penyediaan air bersih, sanitasi, telekomunikasi dan perhubungan. Untuk sektor perhubungan, seperti dikemukakan Menteri Perhubungan Haryanto Dhanutirto, dana pembangunan infrastruktur yang diperlukan dalam Repelita VI ini mencapai Rp 15,5 triliun. Dari jumlah itu, sekitar Rp 12,6 triliun diantaranya ia harapkan berasal dari kalangan swasta.

Peluang investasi di bidang infrastruktur perhubungan ini mencakup pembangunan konstruksi pelabuhan di Tanjung Priok, Tanjung Perak, Panjang, Makassar, dan Bojonegoro untuk perhubungan laut. Untuk perhubungan darat, mencakup pembangunan jalur kereta api, jembatan, dan terminal kargo. Sedang untuk pembangunan dan rehabilitasi bandara yang ditawarkan, antara lain Medan Baru, Ketaping Padang, Bandung Baru, dan Juanda. Menurut Haryanto, untuk pembangunan proyek-proyek itu, pemerintah menawarkan kerja sama dengan swasta dalam bentuk *built-operate-transfer* (BOT) dan *built-operate-own* (BOO). Sebagian proyek-proyek itu yang sudah disetujui pemerintah, antara lain pembangunan UTPK Tanjung Priok senilai US$ 495 juta oleh Humpuss Group, dan pembangunan UTPK Pelabuhan Tanjung Perak senilai US$ 270 juta oleh Citra Lamtoro Gung ■ ***Indra Utama***

ENNY SUKAMTO MENUNTUT KEINDAHAN

Wanita ayu ini lebih dikenal sebagai bintang iklan dan peragawati ketimbang sebagai developer. Itulah Enny Y. Hehuwat Sukamto atau lebih populer dipanggil Enny Sukamto, Presiden Direktur PT Mambruk Sarana Interbuana, developer Mambruk Quality Resort yang berlokasi di pantai Anyer.

Di atas tanah seluas 10 hektar, Enny membangun kawasan peristirahatan terdiri dari 65 rumah resort dan hotel resort berkapasitas 120 kamar tidur. Khusus untuk rumah resort dijual kepada masyarakat, sedang hotel resortnya disewakan. Menurut Enny rumah resortnya sudah terjual 75 persen dan hotel tingkat huniannya mencapai 80 persen. "Bahkan untuk akhir pekan atau masa liburan kami *over booking*," katanya. Dalam pemasarannya, Enny menjalin kerjasama dengan salah satu jaringan hotel internasional dari Amerika.

Setelah sukses mengembangkan Mambruk, kini Enny pun sudah ancang-ancang mengadakan ekspansi ke Jambi, Muntilan, menyusul sukses ekspansinya di Bali. Mengapa tertarik dengan bisnis resort ? "Bila dilihat dari segi arsitektur, desain interior dan lokasinya, resort itu semuanya serba indah. Sungguh relevan dengan bidang busana dan kosmetika yang saya geluti yang selalu menuntut keindahan," ujar wanita penggemar warna natural ini ceria.

JY

DAHLAN REBO PAING

AGUS WIDIYANTO : MENGANTISIPASI PERSAINGAN

Meski baru satu tahun berkecimpung di bisnis properti, Agus Widiyanto, Asisten Direktur Pemasaran PT Modernland Realty Ltd sudah menunjukkan prestasinya. "Saya hampir mencapai dua kali lipat dari target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan," ujar pria berpenampilan tenang ini.

Sebelum menangani pemasaran Moderland Cipondoh, Agus berada di pos pemasaran Modern Foto, yang masih berada di bawah bendera Modern Group. "Karena proyek properti yang digarap Modernland semakin banyak, saya ditugaskan untuk ikut menangani bagian pemasaran," katanya.

Meski harus memasarkan jenis produk yang berbeda, tampaknya bukan menjadi masalah. "Pada hakekatnya prinsip pemasarannya hampir sama," kilahnya.

TATAN RUSTANDI

Melihat persaingan bisnis real estate di belahan barat Jakarta kian ketat, menurut dia, pihaknya harus semakin jeli dalam melihat pasar. Dan hal itu sudah diantisipasi dengan melengkapi berbagai fasilitas yang menjadi kebutuhan konsumen. Contohnya, tahun ini Modernland mulai mengoperasikan *night golf* berikut *club house* yang konon terbesar di Asia Tenggara. Lalu tahun 1995 fasilitasnya akan ditambah lagi dengan rumah sakit dan sekolah bertaraf internasional, serta membuka akses baru dari jalan tol ke permukiman. ***JY***

ROY YUSMAN : PESONA ANGGREK

Banyak orang menyukai bunga anggrek karena warnanya yang indah. Karena itulah, Roy Yusman, Vice President Director PT Anekaberkat Elok, akan menjadikan bunga aggrek sebagai tanaman penghias kawasan permukiman yang sedang dibangunnya, Bumi Anggrek.

Permukiman seluas 95 hektar di Bekasi Timur itu, akan memiliki 5 hektar kebun anggrek. "Kalau tidak ada kebun anggreknya, bukan Bumi Anggrek *dong* namanya," kilahnya.

Roy menyadari budidaya anggrek itu tidak mudah, maka dia pun mendatangkan konsultan dari Singapura. Para penghuni perumahan yang telah diberi bibit anggrek, kelak akan dibimbing budidaya anggrek tanpa dipungut biaya. Apabila anggrek tersebut sudah berproduksi, developer siap menampung hasilnya. "Dengan demikian Bumi Anggrek menjadi semakin indah dan penghuninya mendapat tambahan penghasilan," ujar bapak seorang putri ini.

DAHLAN REBO PAING

Ternyata konsep real estate rancangan perencana dari Australia ini cukup diminati masyarakat. Kenyataan ini, menurut Roy, bisa dilihat dari 600 unit rumah yang ditawarkan, hanya dalam tempo satu minggu terjual 500 unit. ***JY***

PROSPEK

JAY T. INDRAJAYA : BAGI-BAGI REZEKI

Di tengah lesunya kondisi perfilman nasional, Jay T. Indrajaya yang selama ini lebih dikenal sebagai produser film nasional banting stir ke bisnis properti.

Bagi Jay, panggilan akrabnya, berkecimpung di bisnis properti diawali dengan membuka perusahaan kontraktor. Baru beberapa tahun kemudian, mengembangkan diri menjadi developer dengan mendirikan PT Murthy Kurnia Utama, yang proyek pertamanya Palm Hills Estate di Cilegon.

PHE yang launching perdananya telah dilakukan bulam Maret silam, terjual sebanyak 250 unit rumah menengah atas. Atas keberhasilan itu Jay—panggilan akrabnya, sebagai Dirut mengajak seluruh staf mengadakan syukuran. Acara tersebut diisi dengan membagikan sebagian rezeki untuk menyantuni beberapa lembaga sosial di Kabupaten Serang.

Menurut Jay, langkah yang ditempuh akan lebih bermanfaat ketimbang mngadakan pesta atau semacamnya. "Kami ingin memberikan sekedar hiburan kepada mereka yang kehadirannya sering terlupakan," ujarnya. ***JY***

RUDI MARGONO : JUAL PUTUS

HERMAN SYAHARA

Tanah, bagai para pemain properti, adalah bahan baku utama. Berbeda dengan banyak bahan baku lain, tanah tak bisa diproduksi sehingga jumlahnya tetap. Rumus ini disadari betul oleh Rudi Margono, President Director PT Gapura Prima Group, developer yang makin ekspansif di bisnis properti. Untuk mendapatkan bahan baku itu, ia membentuk satu divisi khusus yang tugas utamanya mencari tanah.

''Agar bisa *survive*, kami memang harus agresif mencari tanah-tanah yang strategis,'' tutur pria belia yang selalu berpenampilan necis ini.

Perusahaan yang semula bergerak dalam perdagangan umum dan industri itu, kini memiliki pencadangan lahan seluas 971,3 ha. Angka ini masih akan bertambah karena divisi tanah Gapura Prima Grup masih terus mengendus lahan strategis di berbagai wilayah. ''Ini penting karena kami bukan membangun properti yang dimanage, tapi jual putus,'' tegasnya.

Bisa dimengerti kalau pengembangan proyeknya yang semula hanya terfokus di Bekasi, kini melebar hingga ke Bandung, Bogor, Cilegon, dan tentu saja Jakarta. Anak-anak perusahaan yang dipayunginya pun berkembang hingga mencapai tujuh perusahaan, yaitu PT Abadi Mukti, PR Perdana Gapura Prima, Citraabadi Kota Persada, PT Abadimukti Guna Lestari, PT Suling Bersatu, PT Harum Persada, dan PT Abadi Muktimukti Realty.

Dengan aset yang dimilikinya itu, Gapura Prima Group kini tengah berbenah diri untuk terjun ke pasar modal.''Mudah-mudahan tahun depan,'' harap penggemar warna-warna lembut ini. ***HS***

HERMAN SYAHARA

SOFIANTY SUNJAYA : DARI ATAS KE BAWAH

Siapapun yang pernah berkunjung ke RedTop Square Condominium, pasti pernah melihat jajaran ruko yang arsitektur dan warnanya mencolok mata. Mau kenal dengan salah seorang desainernya? Sebut saja nama Ir. Sofianty Sunjaya, Promotion Manager RedTop Square, dari perusahaan PT Indokisar Djaya. ''Memang kelihatan genit, agar main mata dengan orang-orang yang lewat,'' seloroh wanita berusia kepala tiga itu.

Lho, promotion manager kok ikut mendesain? Jangan heran, sebelum di posnya sekarang, Sofi —begitu dia bisa dipanggil, pernah menangani kepala divisi perencanaan dan marketing. Hotel, kondomonium, dan ruko yang dibangun developer ini pun tak lepas dari sentuhannya. ''Pokoknya *over all,* dari atas sampai bawah, saya ikut merencanakan,'' ujar jebolan Universitas Parahiyangan 1990 ini.

Selagi masih kuliah Sofi sebetulnya pernah ditawar sebuah developer besar. Tapi ia menolak dan memilih menjadi *freelancer* di beberapa perusahaan konsultan. Dasar jodoh, katanya, begitu tamat ia langsung ditawari bergabung dengan Indokisar Djaya, anak perusahaan Ongko Group. Di sini ia telah menjelajah beberapa unit perusahaan, mulai dari Cinere Country Club, Manajer, Sport Club di Billabong Park View, dan terakhir RedTop Square Condominium. ''Di sini saya *enjoy*,'' ujar gadis jangkung berdarah Sunda-Manado ini. ***HS***

MENGAPA TIDAK MENYIMAK TVRITEXT...

TVRITEXT, siaran teletext di saluran TVRI
menyajikan informasi aktual dan lengkap
yang terangkum dalam 6 Menu Utama.
Jika Anda sibuk sehingga tertinggal informasi aktual,
coba simak TVRITEXT ! Bagaimana caranya ? Mudah saja.

Pastikan TV Anda sudah dilengkapi fasilitas teletext.
Pastikan Anda di saluran TVRI.
Tekan tombol TXT pada remote control.
Anda sudah berada di Menu Utama TVRITEXT (P100).
Nomor halaman selalu ada di sudut kiri atas dalam 3 digit.
Tekan tombol-tombol angka untuk menu yang Anda inginkan.

Salah satu menu kami adalah Layanan Niaga (P800)
yang berisi Rubrik Properti (P835). Anda dapat menyaksikan
seluruh informasi aktual dunia properti Indonesia di rubrik ini.
Segera mainkan jemari Anda pada remote control dan simak TVRITEXT.

PT Pilar Kumalajaya, Jl. Alaydrus No. 50 Jakarta 10130
Telp. 3866008 (10 lines), Fax. 3852255, 3852256.

HARGA TANAH

Masih Banyak Lahan di Bawah Rp 50 Ribu di Botabek

Lahan Botabek dengan harga di bawah Rp 50 ribu masih mudah dijumpai. Bagaimana kondisi, akses dan prospeknya?

Area permukiman di wilayah pinggiran Jakarta yang berbatasan dengan Bogor-Tangerang-Bekasi seperti Cibubur, Batu Ceper dan Jatibening telah membentuk harga tanah yang cukup tinggi. Untuk permukiman menengah bawah dalam kawasan yang dibangun developer, harga per meter persegi berkisar Rp 350 ribu sampai 350 ribu. Sedangkan di luar kawasan harga mencapai Rp 100 ribu sampai 150 ribu.

Dengan harga sebesar itu, bagi kebanyakan developer merupakan harga mentok. Apalagi, jumlah yang ditawarkan tidak seluas untuk tanah-tanah yang masih berada pada harga di bawah Rp 50 ribu.

Harga seperti itu untuk kawasan Botabek, berdasarkan survei lapangan *Properti Indonesia*, umumnya sudah berakses dengan pusat pertumbuhan yang ada. Hampir seluruhnya berada pada areal yang didominasi oleh lingkungan pedesaan. Beberapa pusat pertumbuhan yang menjadi daya tarik pedesaan itu di antaranya Parung, Cibinong, Gunung Putri di Kabupaten Bogor. Sedang di Kabupaten Tangerang meliputi Curug, Serpong dan Gunung Sindur. Sedang di Kabupaten Bekasi adalah Bantar Gebang, Pondok Gede dan Setu.

Kondisi lahan-lahan tersebut berupa tanah mentah dengan lahan pertaniannya. Untuk lahan yang berada di daerah permukiman adalah lokasi perkampungan dan hanya tersedia jalan tanah bahkan batas antara jalan dan lahan tidak jelas. Jarak dari jalan utama atau jalan aspal sampai ke lokasi sekitar 1 - 2 kilometer. Sementara rata-rata harga untuk jalan aspal itu sendiri sudah mencapai Rp 60 ribu sampai Rp 70 ribu.

Selain kondisi fisik lahan tersebut, dari segi tata ruang pun memiliki pengaruh pula. Kawasan Curug dan Legok misalnya, merupakan daerah industri, pertambangan, perkebunan karet maupun daerah pertanian. Bahkan sebagian menjadi daerah konservasi. Akibatnya, daerah-daerah itu memiliki tingkat kepadatan penduduk relatif rendah dengan pertumbuhan yang juga relatif lambat.

Para broker tanah di Jl Raya Curug, Tangerang, banyak menjual tanah-tanah di bawah Rp 50 ribu. Namun untuk lokasi lahan dengan jumlah yang luas akan muncul persoalan berada dalam izin lokasi beberapa developer besar. Seperti lokasi lahan di Kecamatan Serpong. Kecuali pada daerah sekitar Tenjo dan Tigaraksa, masih diperoleh harga di bawah Rp 10 ribu. "Sebanyak 200 hektar masih mampu saya sediakan untuk pembangunan RS dan RSS," kata Chairul Cholil, salah seorang broker tanah di sana.

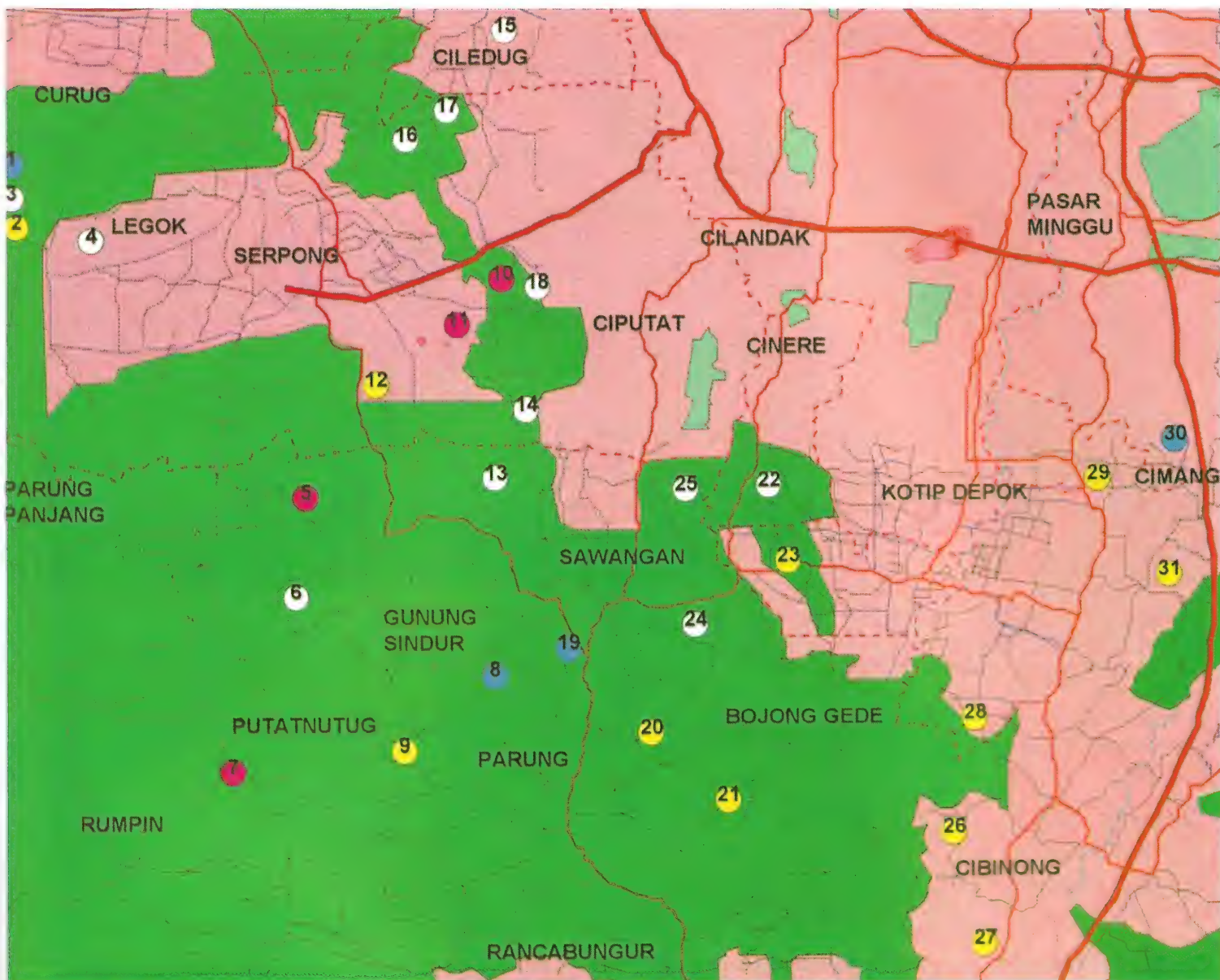
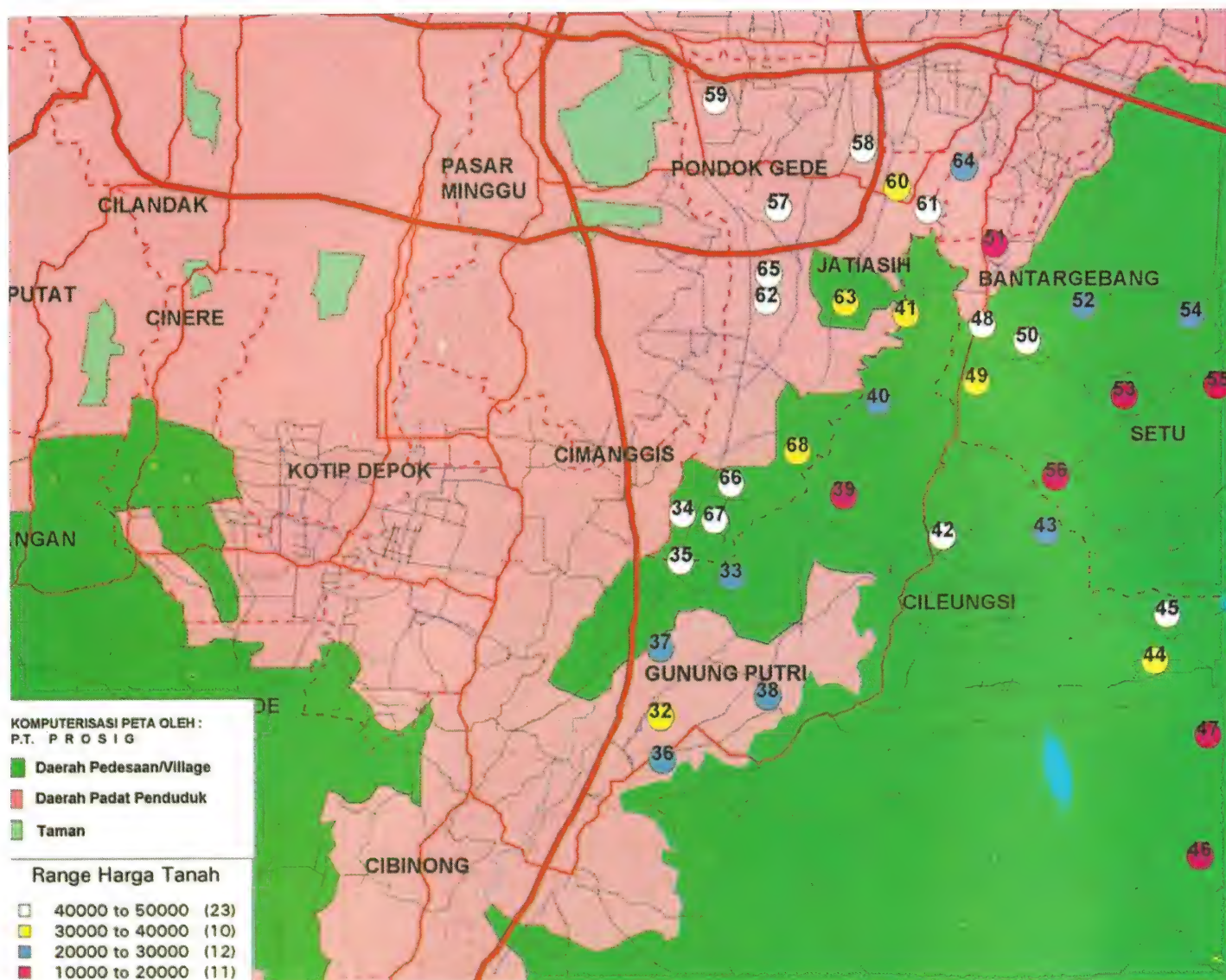
Demikian pula untuk kabupaten Bogor, daerah dengan harga tanah di bawah Rp 50 ribu banyak dijumpai pada daerah pedesaan dengan pusat pertumbuhannya di Cibinong, Gunung Putri yang merupakan daerah Industri. Hal ini terbukti dengan dengan area-area permukiman menengah bawah baru yang dibangun developer, yang tampaknya ditargetkan kepada para pekerja-pekerja industri di sekitarnya.

Jika di dua kabupaten di atas banyak digunakan untuk industri, lain halnya untuk daerah yang ada dalam Kabupaten Bekasi. Daerah dengan harga tanah di bawah Rp 50 ribu, seperti di Kecamatan Pondok Gede, dari segi lingkungan sangat memadai sebagai daerah permukiman. Selain itu, banyak area-area kosong dengan kontour tanah yang bagus serta mudah dikembangkan. Apalagi permukiman yang dibangun developer baru berkembang sampai ke daerah Bojong Kulur.

Belum lagi pada Jalan Desa Jatiluhur terus sampai ke Kranggan, pengaspalan dengan hotmix baru saja diselesaikan. Sehingga, tampak sekali perbaikan prasarana jalan itu sebagai antisipasi terhadap pengembangan berikutnya sejalan dengan pembangunan jalan lingkar luar sisi selatan timur Pondok Pinang - Cikunir ■

Bineratno

TATAN RUSTANDI

TANAH PEDESAAN
DIJUAL DI BAWAH 50 RIBU RUPIAH

NO.	LOKASI	STATUS	HARGA	RENCANA
	KOTAMADYA/KABUPATEN TANGERANG			
1.	Desa Cukang Galih, Curug	Girik	20.000 - 25.000	Industri
2.	Jl. Curug Wetan Raya	Girik	31.000 - 45.000	Industri
3.	Desa Rancagong, Curug	Girik	33.000 - 47.000	Permukiman
4.	Desa Legok, Tangerang	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
5.	Desa Gunung Sindur, Puspitek	Girik	15.000 - 20.000	Permukiman
6.	Desa Jampang, Gunung Sindur	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
7.	Desa Rumpin, Serpong	Girik	7.500 - 12.500	Perkebunan
8.	Desa Warujaya, Ciseeng, Parung	HM/STF	20.000 - 25.000	Permukiman
9.	Jl. Raya Parung, Ciseeng Km 6	Girik	27.000 - 35.000	Permukiman
10.	Desa Cilingsih, Kec Sarua	Girik	12.000 - 17.500	Persawahan
11.	Desa Ciater, Serpong	Girik	11.500 - 16.500	Persawahan
12.	Desa Setu, Serpong	Girik	27.000 - 35.000	Permukiman
13.	Desa Rawa Kalong, Ciputat	HM/STF	36.000 - 50.000	Permukiman
14.	Desa Benda Baru, Ciputat	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
15.	Kampung Dukuh, Ciledug	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
16.	Desa Pondok Kacang Barat	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
17.	Desa Pondok Kacang Timur	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
18.	Desa Jombang, Ciputat	HM/STF	36.000 - 50.000	Permukiman
	KABUPATEN BOGOR			
19.	Jl. Raya Gunung Sindur, Parung	Girik	21.000 - 35.000	Permukiman
20.	Desa Citayam	Girik	32.000 - 40.000	Permukiman
21.	Jl. Raya Tonjong, Bojong Gede	Girik	27.000 - 35.000	Permukiman
22.	Desa Krukut, Limo	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
23.	Desa Kekupu, Pancoran	Girik	27.000 - 35.000	Permukiman
24.	Desa Pengasinan, Sawangan	HM/STF	36.000 - 50.000	Permukiman
25.	Desa Cinangka, Sawangan	HM/STF	36.000 - 50.000	Permukiman
26.	Desa Tengah, Cibinong	Girik	31.000 - 45.000	Permukiman
27.	Desa Nanggewer, Cibinong	Girik	32.000 - 40.000	Permukiman
28.	Desa Cilodong, Cibinong	Girik	32.000 - 40.000	Permukiman
29.	Desa Mekarsari, Cimanggis	Girik	36.000 - 40.000	Permukiman
30.	Desa Bulakringin, Cibubur	Girik	18.500 - 23.500	Permukiman
31.	Desa Sukatani, Cibubur	HM/STF	36.000 - 40.000	Permukiman

NO.	LOKASI	STATUS	HARGA	RENCANA
32.	Desa Tlajung Udik, Gunung Putri	Girik	31.000 - 45.000	Permukiman
33.	Desa Cikeas Udik	Girik	22.000 - 30.000	Permukiman
34.	Kampung Raden, Kranggan	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
35.	Kampung Kranggan, Gn.Putri	HM/STF	36.000 - 50.000	Permukiman
36.	Desa Gunung Putri	Girik	21.000 - 35.000	Permukiman
37.	Desa Bojong Nangka, Gn Putri	Girik	16.500 - 24.500	Permukiman
38.	Desa Cicadas, Gunung Putri	Girik	19.500 - 27.500	Permukiman
39.	Desa Nagrag, Gunung Putri	Girik	12.500 - 17.500	Persawahan
40.	Desa Ciangsana, Gunung Putri	Girik	17.000 - 25.000	Perkebunan
41.	Desa Bojong Kulur, Gunung Putri	Girik	26.000 - 40.000	Permukiman
42.	Jl. Raya Narogong, Cileungsih	Girik	36.000 - 50.000	Industri
43.	Desa Ciponyo, Cileungsih	Girik	20.000 - 25.000	Permukiman
44.	Dese Situsari, Cileungsih	HM/STF	31.000 - 45.000	Perkebunan
45.	Jl. Raya Cipeucang, Cileungsih	HM/STF	36.000 - 50.000	Permukiman
46.	Desa Singajaya, Kec Jonggol	Girik	15.000 - 20.000	Persawahan
47.	Desa Sukamaju, Kec Jonggol	HM/STF	15.000 - 20.000	Persawahan
	KABUPATEN BEKASI			
48.	Jl. Ry. Narogong, Bantar Gebang	Girik	36.000 - 50.000	Industri
49.	Desa Cikiwul, Bantar Gebang	Girik	31.000 - 45.000	Industri

NO.	LOKASI	STATUS	HARGA	RENCANA
50.	Desa Cijengkol, Bantar Gebang	HM/STF	36.000 - 50.000	Permukiman
51.	Desa Pedurenan, Bantar Gebang	Girik	15.000 - 20.000	Permukiman
52.	Desa Cimuning, Bantar Gebang	Girik	17.500 - 22.500	Permukiman
53.	Ds. Burangkeng, Bantar Gebang	Girik	15.000 - 23.000	Permukiman
54.	Jl. Raya Cibitung, Kec. Setu	HM/STF	17.500 - 22.500	Persawahan
55.	Desa Ciledug, Kec. Setu	Girik	12.500 - 17.500	Persawahan
56.	Desa Taman Sari, Kec. Setu	Girik	7.500 - 12.500	Persawahan
57.	Kampung Sawah, Jatimekar	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
58.	Kampung Cikunir, Jatimekar	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
59.	Kampung Bulak, Jatimekar	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
60.	Desa Jatiasih	Girik	26.000 - 40.000	Persawahan
61.	Desa Jatirasa	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
62.	Desa Jatimurni, Pondok Gede	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
63.	Desa Jatiluhur	Girik	31.000 - 45.000	Permukiman
64.	Desa Payangan, Jatisari	Girik	21.000 - 35.000	Permukiman
65.	Desa Jatiwarna, Pasar Kecapi	HM/STF	36.000 - 50.000	Permukiman
66.	Desa Jatisampurna	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
67.	Desa Jatikarya, Krangga	Girik	36.000 - 50.000	Permukiman
68.	Desa Jatirangga, Kranggan	Girik	31.000 - 45.000	Permukiman

TANAH NEGARA

Dapat Dimiliki dengan HGB dan Hak Milik

Banyak anggota masyarakat belum mengerti tentang dasar hukum dan prosedur mengalihkan tanah negara untuk perumahan. Padahal, hak atas tanahnya dapat dilekati HGB atau bahkan Hak Milik.

Di tengah tingginya kebutuhan akan perumahan di daerah perkotaan saat ini, tanah-tanah negara banyak diincar developer untuk dialihkan fungsinya menjadi kawasan perumahan. Secara yuridis, hal itu memang sangat memungkinkan. Karena, menurut Dr. Maria SW Suwardjono, SH, MSL, MPA, tanah negara adalah tanah yang tidak dilekati dengan suatu hak, seperti Hak Milik (HM), Hak Guna Bangunan (HGB), Hak Guna Usaha (HGU), Hak Pakai, Hak Pengelolaan (HP), tanah ulayat, atau tanah wakaf. Di luar itu, ujar dekan Fakultas Hukum Universitas Gajahmada Yogyakarta ini, bolehlah disebut tanah negara. Termasuk dalam pengertian tanah negara ini, adalah tanah-tanah yang diterlantarkan pemiliknya, tanah yang tidak dimintakan perpanjangan haknya, tanah yang sudah tidak ada ahli warisnya lagi, atau tanah yang sudah diambil untuk kepentingan umum.

Sutjipto, SH, Notaris/PPAT di Jakarta, secara lebih tegas menyebut, tanah negara yang ada sekarang ini umumnya merupakan tanah eks hak eigendom yang sejak 24 September 1980 sudah tidak berlaku. Konversi dari tanah itu sudah habis sejak 1985. Sejak itu, menurutnya, "Siapa yang menguasainya secara fisik mendapat prioritas untuk mengajuka permohonan hak kepada pemerintah, sepanjang pemerintah tidak akan menggunakan tanah tersebut untuk suatu proyek." Atas dasar itulah, ia menekankan, masyarakat yang secara fisik menguasai tanah-tanah itu harus memperoleh ganti rugi jika tanah tersebut akan dibebaskan.

Harap maklum, selama ini memang cukup banyak tanah negara yang dikuasai secara fisik oleh masyarakat tanpa disertai surat-surat formal sebagai bukti kepemilikan. Karena tak mampu atau tak mengerti prosedur pengalihan hak tanah tersebut, mereka umumnya kalah kuat dari developer swasta yang melihat peluang untuk membangun perumahan di atas tanah itu. Karena itulah, menurut Sutjipto, sebelum developer mengajukan permohonan memperoleh HGB atas tanah itu, mereka disyaratkan untuk membebaskan terlebih dahulu dengan memberi ganti rugi kepada masyarakat yang tinggal di atas tanah tersebut.

DAHLAN REBOPANG

"Sesudah itu, ia boleh mengajukan permohonannya ke BPN sesuai prosedur yang berlaku," ujarnya.

Proses pengajuan permohonan hak atas tanah negara ini ditempuh melalui Kantor BPN Tingkat II. Pengajuan permohonan hak itu secara umum didasarkan pada Permen Negara Agraria/Kepala BPN No.2 Tahun 1993, tentang hak untuk mendirikan dan mempunyai bangunan-bangunan di atas tanah yang bukan miliknya sendiri, sebagaimana yang diisyaratkan dalam Pasal 35 ayat (1) UU No.5 tahun 1960. Untuk memperoleh tanah negara itu, demikian bunyi Pasal 6 ayat (9), si pemohon terlebih dahulu harus membebaskan garapan atau penguasaan lainnya atas tanah tersebut sebelum mengajukan permohonan haknya.

Setelah syarat-syarat tersebut dipenuhi, Kepala Kantor Pertanahan dapat memberikan izin lokasi, dan selanjutnya perusahaan si pemohon dapat mengajukan permohonan untuk memperoleh hak atas tanah itu, yakni HGB. Begitu permohonan HGB diterima, menurut aturan yang ada, panitia pemeriksaan tanah akan menyelesaikan risalah pemeriksaan tanah selambat-lambatnya dalam waktu 10 hari kerja. Selambat-lambatnya 7 hari berikutnya, Kepala Kantor Pertanahan akan menerbitkan keputusan HGB untuk permohonan di bawah 5 Ha. Di atas 5 Ha, permohonan itu akan diteruskan ke Kepala Kantor

MARIA SW SUMARDJONO
TANAH YANG DITELANTARKAN BISA JATUH JADI TANAH NEGARA

TATAN RUSTANDI

TANAH NEGARA
BANYAK YANG DIALIHKAN UNTUK PERUMAHAN

Wilayah selambat-lambatnya 3 hari setelah pemeriksaan tanah. Selanjutnya, tingkat inilah yang memutus untuk memberi atau menolak permohonan HGB itu, paling lambat 7 hari kerja sejak berkas diterima.

HGB yang diterima developer itu, menurut Kepala BPN Soni Harsono, merupakan HGB induk yang kemudian akan dipecah-pecah kepada para pemilik rumah. Setelah pemilik rumah melunasi cicilannya, ia selanjutnya dapat mengubah status tanah HGB-nya itu menjadi hak milik. "Secara yuridis, masyarakat yang membeli rumah dari developer swasta, dapat meningkatkan haknya dari HGB menjadi hak milik," tambah Deputi III Meneg Agraria, Sugiarto.

Penjelasan itu dipertegas Soni Harsono. "Untuk mengubah status tersebut, cukup hanya dengan mengubah cap dalam sertifikat yang sudah ada," ujarnya. Itu berarti, pemilik sertifikat HGB tidak perlu mengurus perubahan status tanahnya dari awal lagi.

Soni menegaskan, pada dasarnya semua tanah HGB dapat menjadi hak milik. Tapi khusus tentang perubahan cap pada sertifikat, ia memberi batasan. Perubahan cap, katanya, hanya dapat dilakukan bila sertifikat HGB dibuat di atas blangko sertifikat baru yang dikeluarkan pada tahun 1989. Blangko sertifikat yang dicetak oleh Perum Peruri itu, ditandai dengan gambar burung garuda. Di dasar sertifikat itu tertulis nama Badan Pertanahan Nasional, yang ditulis samar-samar dan diberi ciri khusus yang hanya dapat dilihat dengan sinar ultraviolet.

Meski penjelasan itu cukup gamlang, toh masih banyak yang belum mengerti. Terutama tentang dasar hukum, prosedur dan biayanya. Seperti yang dikatakan oleh dua penghuni kompleks perumahan Pejuang Jaya, Bekasi, Jawa Barat. "Saya mendapat informasi bahwa tanah bersertifikat HGB bisa dijadikan hak milik. Kalau cicilan rumah sudah lunas, saya akan mengajukan permohonan untuk menjadi hak milik. Tetapi saya tidak tahu bagaimana caranya," tutur Faudah.

Kegamangan para pemegang sertifikat HGB umumnya disebabkan ketidaktahuan mereka terhadap dasar hukum tata cara pengajuan perubahan status tanah. Selain itu, prosedur administrasi di kantor Badan Pertanahan pun dinilai terlalu ruwet. Bahkan sebuah surat kabar ibukota pernah memberitakan liku-liku sulitnya mengurus sertifikat tanah. Seorang penduduk di Kabupaten Bogor, Jawa Barat, mengeluh lantaran untuk mendapatkan sertifikat hak milik tanahnya, harus melewati 60 meja. Biayanya juga dirasakan sangat mahal dan melebihi ketentuan.

Begitu ruwetkah pengurusan sertifikat hak milik atas tanah itu? Soni

Harsono membantah hal itu. Khusus mengenai tanah berstatus HGB di kompleks perumahan yang dibangun oleh developer, BPN menerbitkan sertifikat induk atas nama developer. Sertifikat itu kemudian dipecah-pecah, dan pemilik rumah tinggal mengajukan permohonan balik nama jika telah melunasi harga rumahnya. "Masih banyak masyarakat yang belum mengetahui hal ini. Mereka sudah melunasi harga rumah tetapi belum memperoleh sertifikat," katanya.

Dalam beberapa kasus, macetnya pengalihan HGB menjadi Hak Milik itu juga disebabkan oleh ulah developer. Ada sertifikat yang dijadikan jaminan di bank. Ada juga developer yang kabur karena belum melunasi kewajibannya dalam mengurus sertifikat. Padahal, menurut Soni Harsono, pecahan sertifikat itu sudah diterbitkan oleh BPN.

Persoalan seputar tanah, menurut Menteri Negara Agraria, juga sering timbul akibat sikap masyarakat sendiri. Sebagian besar tanah belum bersertifikat. Ini yang menimbulkan masalah karena mereka tidak mendaftar. Jual beli tanah dilakukan di bawah tangan, tidak segera balik nama, tidak didaftarkan dan tidak mengajukan permintaan sertifikat. "Jangankan tanah yang belum bersertifikat hak milik, tanah hak milik pun bisa jadi masalah kalau belum balik nama." Jadi, kilahnya, bukan BPN yang mempersulit, tetapi masyarakat sendiri yang membuat masalah dan tidak disiplin.

Jika semua berjalan sesuai prosedur, perubahan status tanah dari HGB jadi Hak Milik, agaknya tak terlampau sulit. Maka, hampir dapat dipastikan permohonan perubahan status dari HGB jadi Hak Milik akan membludak. Sebab sertifikat HM memliki landasan yuridis yang kuat, karena kepemilikannya melekat sepanjang masa. Nilai tanah HM juga lebih mahal dibandingkan HGB atau girik.

Persoalannya, tinggal bagaimana kesiapan aparat Kantor Pertanahan di setiap Dati II. Mampukah aparat kantor pertanahan bekerja efisien? Mengingat Kantor Pertanahan Dati II tak memiliki kewenangan menerbitkan sertifikat HM, agaknya bakal terjadi kelambatan-kelambatan dalam proses pengurusannya.

Beberapa pakar pertanahan mengharapkan agar Kepala BPN melakukan desentralisasi dalam kewenangan penerbitan sertifikat HM. Disarankan, untuk pengurusan sertifikat tanah dengan luas kurang dari 2.000 M^2, yang selama ini ditangani Kanwil BPN, kewenangannya diserahkan ke Kantor Pertanahan Dati II. SEdangkan untuk tanah yang luasnya di atas 2.000 M^2, yang selama ini menjadi wewenang Kepala BPN, dilimpahkan ke Kanwil BPN ■ *SYA*

WAWANCARA

Soni Harsono:

Khusus DKI Hak Milik Dibatasi

Hampir semua bangunan di kompleks perumahan yang dibangun developer swasta, para pemiliknya hanya mengantungi sertifikat hak guna bangunan (HGB) yang masa berlakunya antara 20 dan 30 tahun. Jika si pemilik terlambat memperpanjang HGB-nya, tanah itu sepenuhnya akan dikuasai negara. Status pemilik rumah akan berubah menjadi penyewa atau penggarap, di mana jika terjadi pemerintah memerlukannya, ia akan digusur dengan diberi ganti rugi.

Untuk memperoleh kejelasan mengenai pemanfaatan tanah negara bagi perumahan itu, Tim Redaksi Properti Indonesia *mewawancarai Menteri Negara Agraria/Kepala Badan Pertanahan Nasional (BPN) Ir. Soni Harsono, di ruang kerjanya beberapa waktu lalu. Inilah petikannya.*

DAHLAN REBO PAING

SONI HARSONO

Mengapa tanah yang sudah dibangun developer itu statusnya masih HGB?

Itu memang sesuai dengan UUPA yang menegaskan bahwa perusahaan itu tidak dimungkinkan mempunyai hak milik. Jadi, mekanismenya, dia membebaskan dan membangun. Karena membangun itu memerlukan dana, mereka tentu memerlukan satu jenis hak atas tanah yang bisa dijaminkan kepada bank untuk memperoleh kredit. Karena dia perusahaan, maka dia hanya peroleh HGB, yang disebut HGB induk. Kemudian dia mulai bangun jalan dan kavling-kavling perumahan, yang menimbulkan HGB pecahan. Misalnya seorang pembeli sudah lunas, maka dia bisa pegang sertifikatnya. Kalau dia memenuhi syarat yakni warga negara Indonesia tunggal, maka sertifikatnya bisa menjadi hak milik. Jadi tidak perlu jangka waktu HGB-nya habis, dia dapat langsung meningkatkan haknya menjadi hak milik, asal memenuhi syarat yaitu warga negara Indonesia tadi.

Apakah ketentuan itu berlaku untuk semua daerah?

Khusus di DKI Jakarta hanya HGB. Ini ada peraturan daerah (Perda)nya. Hal ini karena pembangunan di daerah ini perlu diamankan. Tapi di daerah-daerah lain diberikan hak milik. Jumlah tanah hak milik di seluruh Indonesia jauh lebih banyak dibanding HGB. Jadi tidak ada masalah. Kita banyak memberikan hak milik khususnya didaerah-daerah pedesaan dan tanah adat langsung kita beri hak milik. Tapi kalau tanah adat itu dibeli perusahaan, ya HGB.

Kenapa di DKI Jakarta keluar Perda semacam itu?

Ya untuk membatasi di samping untuk uang masukan juga.

Jadi kalau ada warga ingin mengajukan permohonan hak milik itu bisa?

Di Jakarta ini harus ada izin khusus dari Gubernur. Di luar Jakarta bisa dan kita sudah banyak memberikan, sampai 11 juta ha lebih. Jadi pada prinsipnya hak warga negara Indonesia sama di mana-mana cuma karena kebutuhan pembangunan yang di DKI ini khusus, sementara dibatasi.

Soal kewenangan pemberian hak bagaimana?

Nantinya akan semakin banyak pelimpahan kepada daerah. Ini yang sedang disiapkan. Kita di pusat yang nantinya akan merumuskan kebijakan dan koordinasi sementara di daerah operasional di daerah. Waktunya akan bertahap sesuai dengan kemampuan daerah masing-masing.

Soal pengaturan tanah negara itu bagaimana?

Tanah negara itu bisa aset negara, tanah negara yang dikuasai negara yang dari aset negara itu harus ada persetujuan Presiden, kalau dia ingin melepaskan aset negara itu. Apalagi kalau tukar menukar—negara pada prinsipmya tidak boleh menjual tanah kecuali ruilslag yang menurut aturan sekarang harus ada persetujuan Presiden.

Kalau tanah bekas HGU itu bagaimana?

Itu tidak masuk tanah negara tapi aset punya PTP. Jadi tanah negara itu bisa diartikan tanah aset milik negara, tanah yang dikuasai negara. Tanah negara aturannya proses memberikan hak yang berbeda dengan tanah adat. Kalau tanah adat melalui konversi, kalau tanah tanah negara atau yang dikuasai negara tapi digarap bisa mengajukan permohonan hak.

Tanah-tanah yang langsung dikuasai negara apakah boleh untuk perumahan?

Boleh, sampai sekarangkan banyak digunakan untuk perumahan, istilahnya bukan tanah yang sudah dilekati hak. Negara ini kan sudah ada tanah-tanah yang dilekati hak. Sesuai dengan UUPA tanah ini semuanya dikuasi oleh negara. Dikuasai ini tidak berarti dimiliki hanya dia mengtur peruntukan penggunaanya dan memberikan hak kalau memang dianggap negara tidak membutuhkan sendiri dan sesuai dengan pengaturan yang ada. Kita berikan hak. Sebelas juta yang sudah kita berikan sertifikat, kan itu banyak yang berasal dari tanah negara. Namun logikanya kalau negara membutuhkan tentu diberikan kepada negara dululah untuk pembangunan. Kepada mereka kita berikan ganti rugi asal bisa membuktikannya ■

RUMAH DAN KAVLING EKSKLUSIF DI JABOTABEK

Antara Rp 500 Juta Sampai Rp 11 Miliar

Para miliuner agaknya tidak perlu pusing untuk mencari rumah dengan lingkungan ideal. Mulai dari perumahan yang memiliki panorama alam pegunungan yang berudara sejuk sampai samudra luas yang meniupkan angin segar, banyak ditawarkan oleh para developer.

Sekarang di Jabotabek terdapat lebih dari 30 developer yang memasarkan rumah mewah ataupun menawarkan kavling siap bangun berukuran 400 m^2 sampai 5.000 m^2. Di tilik dari konsepnya, tampak para developer berlomba untuk membidik pangsa pasar menengah atas. Misalnya , PT Wijaya Karya mengemas perumahan Bali View dengan sentuhan gaya arsitektur tradisional Bali. PT Bangun Tjipta Pratama membangun Pratama Hills dengan menerapkan konsep rumah taman. PT Misori Utama membangun Billabong Park View di kawasan Bogor dengan menerapkan konsep rumah kebun. PT Taman Harapan Indah, anak perusahaan PT Dharmala Intiland, membangun Pantai Mutiara lengkap dengan konsep marinanya. Lainnya, PT Dayabuana Swakarya mempersembahkan rumah resort Bel-Air di Sentul.

Di luar konsep-konsep di atas, para developer juga banyak membangun perumahan mewah di lingkungan lapangan golf, seperti Puri Bukit Golf di Bumi Serpong Damai dan Golf Estate di Modernland.

PERUMAHAN MEWAH
BERLOMBA MENAWARKAN KONSEP

Agaknya para developer dalam memasarkan perumahan mewah ini banyak mengandalkan eksklusifitas lingkungan, yang dilengkapi berbagai fasilitas, seperti lapangan golf, *driving range, fitnes centre*, kolam renang, lapangan tenis, squash dll. Bahkan di perumahan Kedaton, developernya akan memberikan *service* 24 jam kepada para penghuninya.

Perkembangan harga rumah mewah dan kapling siap bangun pun melonjak cukup fantastis. Menurut Ali Vitali, Manajer Pemasaran Bumi Karang Indah, tiap tahunnya minimal terjadi perubahan harga 3 kali, dimana tiap kali kenaikan besarnya 5-7 persen. Langkah serupa juga dilakukan oleh PT Pioneer Trading Co. Ltd. developer Villa Duta. "Harga rumah di Villa Duta naik 15-20 persen per tahun," kata Jusuf Fahid, Staf Pemasaran perumahan tersebut. Tapi yang lebih fantastis terjadi di Pratama Hills. Kompleks perumahan di bilangan Lebak Bulus, dari pengamatan *Properti Indonesia* dalam satu bulan terakhir menaikkan harga sampai 27,5 persen. Pada bulan September harga tanah per meter persegi masih Rp 1.100.000, sedang pada bulan Oktober sudah dipatok Rp 1.500.000. "Kami masih memberikan discount sebesar20 persen," kilah salah seorang Staf Pemasaran kepada *Properti Indonesia* ketika dimintai konfirmasi perihal kenaikan harga tersebut.

Dengan mengandalkan konsep pembangunan dan panorama alam, developer tak segan-segam memasang harga lebih dari dua miliar rupiah per unit. Tengok saja di perumahan Pondok Indah, Kedoya Garden, Cikarang Baru, Rainbow Hill, Sentul Hill, Pratama Hills, Modernland dan Pantai Mutiara.

Dari segi pemasaran, masing-masing mempunyai cara tersendiri. Modern Golf Estate, menurut Ir Budi Johan MBA, Manajer Pemasaran PT Modernland Realty Ltd, pemasarannya dilakukan dengan sistem *launching*. "Cara demikian lebih efektif karena konsumennya terseleksi," katanya. Kemudian Villa Duta cenderung memanfaatkan *event-event* pameran. "Dengan mengikuti pameran, kami dapat langsung berkomonikasi kepada calon konsumen," kilahnya.

Pembaca, berikut kami sajikan harga rumah mewah dan kavling siap bangun di seputar Jabotabek berharga Rp 500.000.000 di Bali View sampai Rp 11 miliar di Pondok Indah ■ *JY*

BALI VIEW

Developer : PT Wijaya Karya
Alamat : Jl DI Panjaitan kav. 3-4, Jakarta
Telepon : 8508650
Lokasi : Jl Cirendeu Raya No. 46, Tangerang
Teleopn : 082-146715

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 145/425	Rp	509.775.000
T 210/370	Rp	512.910.000
T 210/380	Rp	522.090.000
T 168/425	Rp	528.750.000
T 168/434	Rp	537.012.000
T 168/461	Rp	561.798.000
T 210/475	Rp	609.300.000
T 168/523	Rp	618.714.000

Keterangan :
Lokasi perumahan ini dulunya bekas tanah sawah darat. Akses jalannya cukup baik dan dilalui kendaraan umum, hanya saja pada pagi hari sering terjadi kemacetan di pertigaan Lebak Lestari. Perumahan ini menggunakan konsep hunian berpanorama Taman Sari Bali. Fasilitas yang disediakan antara lain country club yang isinya mencakub driving range, jogging track, amphitheatre dan Balinese restaurant.

BUMI KARANG INDAH

Developer : PT Java Teakfurn
Alamat : Jl. Karang Tengah Raya, Lebak Bulus, Jakarta Selatan
Telepon : 7508444, 7513757
Lokasi : Karang Tengah, Lebak Bulus

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 234/377	Rp	588.900.000
T 550/560	Rp	1.022.040.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN, akta jual beli dan biaya balik nama. Lokasinya bekas tanah tegal. Luas lahan seluruhnya 25 hektar. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain kolam renang dan lapangan tenis.

Developer : PT Villa Desta dan PT Tunas Kwartas Cipta
Alamat : Jl Karang Tengah Raya No. 9, Lebak Bulus, Jakarta Selatan
Telepon : 7503001-2
Lokasi : Karang Tengah, Lebak Bulus

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 325/400	Rp	550.000.000
T 467/518	Rp	737.500.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN, tapi belum termasuk biaya balik nama dan akte jual beli. Lokasinya bekas tanah tegal. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang akan disediakan antara lain kolam renang, fitness centre, lapangan tenis dan ruang serbaguna.

TANJUNG BARAT INDAH

Developer : Hatmohadji & Kawan
Alamat : Jl Hayam Wuruk No. 31, Jakarta Pusat
Telepon : 322701, 362061
Lokasi : Tanjung Barat, Pasar Minggu, Jakarta Selatan

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 185/452	Rp	515.300.000
T 285/371	Rp	528.800.000
T 214/571	Rp	621.200.000

Keterangan :
Lokasinya bekas tanah tegal. Luas area seluruhnya 18 Ha. Akses jalannya cukup baik karena berada di pinggir jalan lingkar luar selatan Jakarta. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, mushola, puskesmas dan sekolah.

TANJUNG MAS RAYA

Developer : PT Town & City Properties
Alamat : Jl Raya Lenteng Agung, Pasar Minggu
Telepon : 7810521, 7810522
Lokasi : Tanjung Barat, Pasar Minggu

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 290/375	Rp	569.450.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN, tapi belum termasuk akta jual beli dan biaya balik nama. Lokasi bekas tegal. Total luas lahan ada 45 hektar. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang akan disediakan antara lain sport centre, pusat perbelanjaan, jalan beraspal hotmix dengan lebar 8 sampai 20 m.

PERMATA HIJAU REGENCY KEBUN JERUK

Developer : PT Copylas Indonesia
Alamat : Jl Joglo Raya No. 48 Kebon Jeruk, Jakarta Barat
Telepon : 5843140-1
Lokasi : Joglo

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 315/264	Rp	520.000.000
T 480/393	Rp	800.000.000

Keterangan :
Di samping itu juga tersedia kavling ukuran sekitar 400 m², dengan harga tanah per meter persegi Rp 1.000.000. Tanah bekas tegal. Akses jalan cukup baik dan ada kendaraan umum. Menurut rencana nantinya akan dilalui oleh jalan lingkar luar barat Jakarta. Fasilitas yang akan disediakan antara lain kolam renang, lapangan tenis, fitness centre dan gedung serbaguna.

TAMAN ALFA INDAH

Developer : PT Alfa Goldland Realty
Alamat : Taman Alfa Indah blok A-10, Jakarta
Telepon : 5841600
Lokasi : Joglo

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 250/313	Rp	514.000.000
T 262/421	Rp	594.000.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN. Disamping itu juga tersedia kavling dengan ukuran 270 m², sampai 400 m²,, dengan harga tanah per meter persegi berkisar Rp 900.000 sampai Rp 1.000.000. Akses jalannya cukup baik. Fasilitas olah raga yang disediakan adalah lapangan tenis dan kolam renang.

KEDOYA GARDEN

Developer : PT Sumber Cipta Sarana
Alamat : Wisma Nusantara Lt. 21, Jl MH Thamrin, Jakarta
Telepon : 325868, 337991-2, 5807025-8
Lokasi : Kedoya

Kavling yang dipasarkan berukuran antara 495 m², sampai 2.750 m²,. Harga tanah per meter persegi Rp 1.200.000.
Keterangan :
Perumahan ini hanya menjual kavling. Harga di atas belum termasuk PPN. Tanah bekas tegal. Akses jalannya cukup baik, ada kendaraan umum. Fasilitas yang akan disediakan antara lain club house, jogging track, dan ruang serbaguna.

PURI INDAH

Developer : PT Metropolitan Kencana
Alamat : Jl Metro Duta Niaga B-5, Pondok Indah, Jakarta
Telepon : 7690308, 7505757
Lokasi : Kembangan, Rawa Buaya, Jakarta Barat

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 358/300	Rp	585.000.000
T 371/545	Rp	743.800.000

Keterangan :
Di samping itu juga tersedia kavling dengan ukuran 457,8 m², sampai 915,5 m²,. Harga tanah per meter persegi mulai Rp 700.000 sampai Rp 900.000. Baik harga rumah maupun kavling belum termasuk PPN. Lokasi bekas tanah sawah dan tegal. Akses jalan cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain sport centre, sekolah dan pusat perbelanjaan.

GARDEN CITY BINTARO JAYA

Developer : PT Jaya Real Property
Alamat : Taman Bintaro Jaya sektor VII, Pondok Aren, Tangerang
Telepon : 7450520-5
Lokasi : Bintaro

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 245/436	Rp	547.000.000
T 214/452	Rp	554.000.000
T 180/612	Rp	656.725.000
T 245/604	Rp	695.000.000
T 572/750	Rp	1.030.000.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN. Rumah-rumah tersebut berada di sektor, River Park dan Menteng Bintaro. Di samping itu juga tersedia kavling ukuran 700 m², dengan harga per meter persegi Rp 800.000 belum termasuk PPN. Fasilitas lingkungan yang ada antara lain pusat perbelanjaan, sport centre, sekolah dan gedung serbaguna.

PONDOK INDAH

Developer : Pondok Indah Group
Alamat : Jl Metro Duta Niaga, Pondok Indah, Jakarta
Telepon : 7690308, 7505757
Lokasi : Pondok Pinang, Jakarta Selatan

Ukuran kavling yang dipasarkan bervariasi antara 140 m², sampai 3.939,5 m². Sedang harga tanah per meter persegi mulai dari Rp 1.400.000 sampai Rp 2.450.000.
Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku sejak akhir September 1994 dan belum termasuk PPN. Lokasinya bekas kebun karet. Akses jalannya baik. Fasilitas yang disediakan antara lain pusat perbelanjaan, pusat pertokoan dan perkantoran, lapangan golf dan rumah sakit.

BUKIT CINERE INDAH

Developer : Pondok Indah Group
Alamat : Jl Metro Pondok Indah, Pondok Indah, Jakarta
Telepon : 7690308, 7505757
Lokasi : Cinere

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 464/486,3	Rp	499.500.000
T 314/533	Rp	500.000.000

Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku sejak akhir Mei 1994. Disamping itu juga tersedia

kavling mulai ukuran 351 m², sampai 1.031,8 m²,, dengan harga tanah per meter persegi Rp 540.000 sampai Rp 630.000. Baik harga rumah maupun harga kavling belum termasuk PPN. Lokasinya bekas tanah tegal. Akses jalannya cukup baik. Fasilitas yang disediakan yakni lapangan tenis.

PRATAMA HILLS

Developer : PT Bangun Tjipta Pratama
Alamat : Jl. Pemuda 296, Jakarta
Telepon : 4894200, 4892870
Lokasi : Jl H Sijan, Lebak Bulus, Jakarta Selatan

Tersedia kavling ukuran 400 m², sampai 844 m²,. Harga per meter persegi Rp 1.500.000.

Keterangan :
Harga bangunannya tergantung dari spesifikasi. Tanahnya bekas tegal dengan topografi berbukit-bukit. Dari JL Raya Pasar Jumat masuk 300 m. Akses jalannya cukup baik. Perumahan ini menggunakan konsep rumah taman. Fasilitas yang disediakan antara lain sistem keamanan dengan menggunakan alat CCTV, kolam renang, lapangan tenis, jogging track dan sentral parabola.

VILLA DUTA

Developer : PT Pioneer Trading Co Ltd
Alamat : Jl IR H. Juanda No. 40-42, Jakarta Pusat
Telepon : 2312312
Lokasi : Baranangsiang, Bogor

Tipe rumah yang dipasarkan :
T 290/450 : Rp 502.750.000
T 290/475 : Rp 519.000.000
T 290/490 : Rp 528.750.000

Keterangan :
Disamping itu juga tersedia kavling luas antara 450 m², sampai 1.350 m²,. Harga tanah per meter persegi Rp 650.000. Lokasi bekas tanah tegal dengan topografi berbukit-bukit. Total luas lahan 50 hektar. Koefisien dasar bangunan yang ditetapkan oleh Pemda Kabupaten Bogor sebesar 40 persen. Fasilitas lingkungan yang disediakan antara lain club house, taman dan jaringan telepon.

TARUMA RESORT

Developer : PT Pasir Wangun
Alamat : Wijaya Grand Centre blok F 38-39, Jl Wijaya II, Kebayoran Baru, Jakarta
Telepon : 7207559
Lokasi : Cijeruk, Bogor

Tipe rumah yang dipasarkan :
T 280/1.000 : Rp 1.038.000.000

Keterangan :
Lokasinya bekas hutan dan ladang. Topografinya berbukit-bukit. Akses jalannya agak sempit namun dalam kondisi yang baik. Jaraknya sekitar 5 km dari Kota Bogor. Fasilitas yang akan disediakan antara lain club house, area komersial dll.

BOGOR RIVER VALLEY

Developer : PT Aliyah Panca HA.FAT
Alamat : Jl Batu Tulis 123 Bogor
Telepon : (0251) 316667, 331079
Lokasi : Jl Dreded, Bogor

Tipe rumah yang dipasarkan :
T 350/600 : Rp 589.860.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN, sertfikat HGB, IMB, PAM, listrik 2.200 watt dan asuransi jiwa. Lokasinya dulu tanah tegal. Terletak di Jl Dreded yang jaraknya kurang lebih 500 m dari Jl Pahlawan, Bogor. Akses jalannya cukup baik, tapi sayangnya permukiman di kiri kanan Jl Dreded belum tertata rapi. Fasilitas yang akan disediakan antara lain sport club dan sarana belanja sehari-hari.

BOGOR LAKE SIDE

Developer : PT Sarana Kilap Mas
Alamat : Jl Pajajaran 33 C-D, Bogor
Telepon : (0251) 318111, 329483, 329487
Lokasi : Barangsiang, Bogor

Tipe rumah yang dipasarkan :
T 330/670 : Rp 625.000.000

Keterangan :
Lokasinya bekas tanah tegal dan perkampungan. Dari Jl Pajajaran masuk sekitar 1 km. Akses jalannya cukup baik. Sesuai dengan namanya perumahan ini di bagian tengahnya ada sebuah danau buatan. Dan di tepi danau tersebut letak harga tanah yang paling mahal yakni sebesar Rp 681.500. Sedang harga tanah yang jauh dari danau harganya Rp 589.000. Untuk kavling tersedia ukuran sampai 1553 m²,. Koefisien dasar bangunan yang di izinkan sebesar 30 persen. Fasilitas yang akan disediakan antara lain club house, jaringan telepon dan air PAM.

BILLABONG PARK VIEW

Developer : PT Misori Utama
Alamat : Bunas Centre, Segitiga Senin, Jakarta
Telepon : 2312608, 2312508
Lokasi : Jl Raya Parung-Bogor

Tipe rumah yang dipasarkan :
T 147/1.680 : Rp 578.000.000
T 147/2.239 : Rp 716.000.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN, PPAT dll. Disamping itu juga tersedia kavling siap bangun ukuran 1.500 m², sampai 2.500 m²,. Harga tanah per meter persegi Rp 200.000 sampai Rp 290.000. Koefisien dasar bangunan yang diizinkan sebesar 20 persen. Lokasinya dulu tanah kebun dan sawah. Developer menerapkan konsep rumah kebun, dimana setiap kavling diberi 15 batang pohon buah-buahan. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas olah raga yang disediakan antara lain kolam renang dan lapangan tenis.

BILLY & MOON ARISTA

Developer : PT Billy & Moon Housing Development
Alamat : Jl Gajah Mada No. 19-26, Jakarta
Telepon : 6006531, 3456037
Lokasi : Pondok Kelapa, Jakarta Timur

Tipe rumah yang dipasrkan :
T 382/378 : Rp 602.140.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk pajak pertambahan nilai, IMB, 1 line telepon dan sambungan telepon. Perumahan ini hanya menyediakan 200 kavling. Tanahnya bekas sawah darat. Akses jalan cukup baik dan ada kendaraan umum, hanya saja pada pagi hari sering terjadi kemacetan di Jl Kalimalang. Dapat dicapai melalui pintu tol Pondok Gede.

GADING KIRANA

Developer : PT Nusa Kirana
Alamat : Jl Boulevard Barat blok LC 6 No. 9, Kelapa Gading Permai, Jakarta
Telepon : 4507945
Lokasi : Kelapa Gading

Tipe rumah yang dipasarkan :
T 241/220 : Rp 517.739.000
T 313/300 : Rp 725.794.000

Keterangan :
Lokasinya berada di belakang Makro Kelapa Gading. Tanahnya bekas sawah darat. Akses jalannya cukup baik, dapat ditempuh melalui Jl Perintis Kemerdekaan dan Jl Yos Sudarso. Fasilitas lingkungannya menjadi satu dengan perumahan Kelapa Gading.

THE REGENCY KEMANG PRATAMA

Developer : PT Bangun Tjipta Pratama
PT Dharmala Intiland
Alamat
Pemasaran : Jl Kemang Pratama Raya Blok A No. 1 Bekasi
Telepon : 5205262, 5205259, 5205265
Lokasi : Kemang

Tipe rumah yang dipasarkan :
T 200/899 : Rp 593.340.000
T 220/875 : Rp 600.600.000
T 220/1.135 : Rp 771.573.000
T 220/1.260 : Rp 856.548.000
T 452/1.346 : Rp 906.127.200
T 586/1.494 : Rp 1.005.760.800

Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku sejak akhir September 1994. Lokasi bekas tanah kebun. Total luas lahan 40 Ha. Perumahan ini menggunakan konsep western country. Fasilitas yang disediakan antara lain driving range, sport club, telepon, sentral parabola, sekolah, taman bermain dan sistem keamanan dengan menggunakan CCTV.

CIKARANG BARU

Developer : PT Graha Buana Cikarang
Alamat : Gedung WTC Lt 12, Jl Jend. Sudirman, Jakarta
Telepon : 5211550-1
Lokasi : Kavling golf Cikarang Baru

Di kavling golf ini developer hanya menjual kavling. Adapun ukurannya mulai dari 489 m², sampai 5.171 m²,. Sedang harga per m², bervariasi mulai dari Rp 575.000 sampai Rp 875.000.

Keterangan :
Untuk saat ini para pembeli di beri discount sebesar 30 persen. Harga di atas belum termasuk PPN. Tanahnya bekas tegal. Total luas area kavling berikut lapangan golf ada 110 hektar. Fasilitas yang akan disediakan antara lain country club dan sport club.

RAINBOW HILLS

Developer : PT Ligh Instrumenindo
Alamat : Jl Jembatan Tiga Barat A/7, Jakarta
Telepon : 5713260-3, 6612433, 6692007
Lokasi : Sentul

Tipe rumah yang dipasarkan :
T 300/1000 : Rp 750.000.000

Keterangan :
Lokasi bekas tanah tegal, dengan topografi yang berbukit-bukit. Total area mencapai 450 hektar. Tersedia kavling dengan ukuran minimal 400m², sampai 5.000 m²,, dengan harga per meter perseginya berkisar antara Rp 450.000 sampai Rp 750.000. Koefisien dasar bangunan yang diizinkan sebesar 20

persen. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan golf 27 holes.

SENTUL HILL

Developer : PT Putra Sentra Prasarana
Alamat : Wisma Bank Dharmala lt. 20, Jl Jend. Sudirman Jakarta
Telepon : 5225525, 5212121
Lokasi : Sentul

Kavling yang dipasarkan minimal berukuran 775,4 m^2, sampai 3711,9 m^2,. Sedang harga tanah per meter perseginya mulai Rp 425.000 sampai Rp 875.000.

Keterangan :
Lokasi bekas tanah tegal. Topografinya berbukit-bukit, dengan ketinggian 100 - 400 m dpl. Total luas lahannya 400 hektar. Pada tahap pertama sedang dipasarkan 336 kavling dari 900 kavling yang direncanakan. Fasilitas yang akan disediakan antara lain lapangan golf 27 holes, country club, sport centre dan town centre.

BEL AIR

Developer : PT Dayabuana Swakarya
Alamat : Menara Bukaka Lt. 6, Jl HR Rasuna Said kav. C 17 Jakarta
Telepon : 5220920
Lokasi : Sentul

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 195/917	Rp	642.496.000
T 195/925	Rp	646.400.000
T 195/1.241	Rp	813.018.000
T 205/1.508	Rp	955.984.000

Keterangan :
Lokasinya dulu tanah tegal dengan topografi bergelombang. Luas lahan seluruhnya 120 hektar. Perumahan ini menggunakan konsep resort. Fasilitas yang akan disediakan antara lain golf course, taman bermain, club house. Disamping itu rencananya juga akan dibangun hotel, town houses dan apartemen.

KEDATON PRIVATE GOLF ESTATE

Developer : PT Duta Ratu Jaya
Alamat : Jl Penjernihan I/50 Pejompongan, Jakarta
Telepon : 5703278, 5737971
Lokasi : Karawaci

Ukuran kavling antara 310 m^2, sampai 1170 m^2,. Harga tanah per meter persegi mulai Rp 449.900 sampai Rp 668.900.

Keterangan :
Harga di atas belum termasuk PPN. Lokasi bekas tanah sawah darat. Total luas lahan 200 hektar. Koefisien dasar bangunan yang diperkenankan 60 persen. Fasilitas yang akan disediakan antara lain lapangan golf 18 holes, sport club dan sistem keamanan terpadu dengan menggunakan CCTV.

BUMI SERPONG DAMAI

Developer : PT Bumi Serpong Damai
Alamat : Jl Raya Serpong, BSD, Tangerang
Telepon : 5370001
Lokasi : Puri Bukit Golf

Ukuran kavling antara 1.300 m^2, sampai 5.000 m^2. Harga tanah per meter persegi Rp 700.000.

Keterangan :
Harga di atas belum termasuk PPN. Kavling yang dijual berada di sektor VI blok A, B, C, D, E, F, G, H, I, P dan sektor VII blok J, K, L, M, N. Lokasi bekas kebun karet, dengan topografi berbukit-bukit. Koefisien dasar bangunan yang diperkenankan sebesar 60 persen. Akses jalannya cukup baik. Fasilitas yang disediakan antara lain club house, pusat perbelanjaan, bioskop 21, restoran dan lapangan golf hasil karya Jack Niklaus.

UKIT MODERN

Developer : PT Modernland Realty Ltd.
Alamat : Jl Hartono Boulevard, Modern Land, Tangerang
Telepon : 5528888, 7430408
Lokasi : Pondok Cabe, Tangerang

Kavling yang dipasarkan ukuran mulai 400 m^2, sampai 1.405 m^2,. Harga tanah per meter persegi Rp 600.000 sampai Rp 690.000.

Keterangan :
Lokasinya bekas tanah tegal, dengan topografi berbukit-bukit. Letaknya berdekatan lapangan golf Pondok Cabe. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain sport centre, jogging track dan sentral parabola.

MODERNLAND GOLF ESTATE

Developer : PT Modernland Realty Ltd.
Alamat : Jl Hartono Boulevard kav. 10, Modernland, Tangerang
Telepon : 5528888
Lokasi : Cipondoh

Kavling yang dipasarkan ukurannya mulai dari 683 m^2, sampai 2.314m^2. Harga tanah per meter persegi Rp 750.000 sampai Rp 1.400.000.

Keterangan :
Harga tersebut di atas efektif berlaku akhir Juli 1994 dan sudah termasuk PPN, jaringan air minum, jaringan listrik, jaringan telepon dan jaringan parabola. Lokasi bekas tanah ladang dan perkampungan. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan golf 18 holes (9 holes dapat dioperasikan malam hari), sport centre, rumah sakit, bioskop 21 dan pusat perbelanjaan.

PANTAI INDAH KAPUK

Developer : PT Mandara Permai
Alamat : Jl Pantai Indah Barat, Pantai Indah Kapuk, Jakarta
Telepon : 5402333
Lokasi : Kapuk, Jakarta Utara

Kavling yang dipasarkan ukuran 505,46 m^2 sampai 1.323 m^2. Harga tanah per meter persegi Rp 654.300 sampai Rp 922.500.

Keterangan :
Harga di atas belum termasuk PPN dan mulai berlaku sejak awal Juni 1994. Kavling yang dipasarkan berada di sektor Utara Timur dan Selatan Barat. Lokasinya berada di tepi pantai Kapuk yang dulunya merupakan tanah rawa, tambak dan hutan bakau. Saat ini kavling yang dipasarkan, baru akan diserahterimakan pertengahan tahun depan. KDB yang berlaku 60 persen kecuali yang di sudut KDB-nya hanya 40 persen. Akses jalan perumahan ini nantinya akan dihubungkan oleh jalan lingkar luar. Konsep yang dikembangkan adalah water front city. Selain perumahan, juga akan dibangun hotel, perkantoran, restoran, pusat perbelanjaan, sekolah dan rumah sakit. Sedang fasilitas yang sudah ada yakni lapangan golf 18 holes dan country club.

PANTAI MUTIARA

Developer : PT Taman Harapan Indah
Alamat : Jl Pantai Mutiara, Pluit, Jakarta
Telepon : 6691866, 6696734, 6694555
Lokasi : Pluit, Jakarta Utara

Kavling yang dipasarkan berukuran 413 m^2 sampai 831 m^2. Harga tanah per meter persegi Rp 1.750.000 sampai Rp 2. 275.000.

Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku awal Oktober 1994. Kavling yang dipasarkan berada di blok Y. Lokasinya dulu berupa rawa, tambak dan pantai. Fasilitas yang akan disediakan antara lain sport club, ruang serbaguna.

SUNTER PARADISE

Developer : PT Sunter Progress
Alamat : Jl Paradise Raya No. 1, Sunter Paradise, Jakarta Utara
Telepon : 680123, 681234
Lokasi : Sunter, Jakarta Utara

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 295/230	Rp	650.000.000
T 291/315	Rp	913.000.000
T 603/540	Rp	1.500.000.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN, biaya balik nama dll. Sekarang sedang dipasarkan tahap III. Lokasinya bekas rawa. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum ■

INDUSTRIAL ESTATE

Satu Gedung Tiga Fungsi

Rumah, kantor, dan pabrik dapat dimiliki sekaligus dalam satu gedung. Konsep three in one ini diminati kalangan pengusaha yang baru berkembang.

Pernahkah Anda membayangkan bertempat tinggal, berkantor, dan berbisnis di dalam satu gedung? Jika belum, tak lama lagi *trend* itu bakal berlangsung. Beberapa developer yang mulai membaca situasi pasar perumahan dan apartemen makin kompetitif, serta sektor properti lainnya masih belum bangkit, mencoba berdifersifikasi usaha dengan membangun *standard factory building* yang mereka modifikasi menjadi bangunan *three in one*.

Adalah PT Sinar Rejeki Propertindo yang kini tengah gencar menawarkan bangunan jenis tersebut di kawasan Tangerang, Jawa Barat. Di atas tanah seluas 13 ha, developer yang berkibar di bawah bendera CIC Group itu, berniat membangun 120 unit *standard factory building*, yang separuh diantaranya dimodofikasi dengan menambahkan kantor dan tempat tinggal di dalamnya.

Konsep disatukannya rumah, kantor, dan pabrik inilah yang disebut *three in one building*. Dengan total ukuran bangunan 16 M^2 x 40 M^2, peruntukannya dibagi menjadi lantai atas yang berfungsi "rumah" berukuran 144 M^2, lantai dasar untuk kantor 96 M^2, lantai produksi di bagian 310.5 M^2, dan sisanya diperuntukkan bagi taman dan tempat parkir.

Kehadiran konsep baru *standard factory building* ini ternyata mendapat sambutan dari kalangan pengusaha menengah yang baru berkembang. Seperti diungkap Ir. Budi Tarbuddin, MBA, Manager Marketing PT Sinar Rejeki Propertindo, pemasaran tahap pertama terjual 90% hanya dalam waktu sebulan. "Sekarang kami sedang memasarkan tahap kedua," katanya.

HERMAN SYAHARA

MAKET THREE IN ONE BUILDING DIMINATI PENGUSAHA BARU BERKEMBANG

Konsumen *three ini one* ini, tutur Budi, kebanyakan para pengusaha garmen, perakitan komputer, dan industri ringan lainnya yang semula berkantor kawasan kota. Mereka kelak akan menggunakannya sebagai *workshop* atau gudang. Harga yang dipatok developer antara Rp 495. 000.000 sampai Rp 519.000.000 untuk ukuran luas tanah 640 M^2, tampaknya tidak terlalu memberatkan konsumen.

Konsep *three in one* yang diterapkan PT Sinar Rezeki Propertindo itu sebenarnya bukan konsep baru. Sebelumnya, PT Kawasan Industri Jababeka, telah membangun sekitar 124 unit gedung *three ini one* dan *standard factory building*. 110 unit di antaranya telah diserahkan kepada investornya Nopember lalu. "Kami akan membangun lagi 70 unit *standard factory building* dan 100 unit *three in one building*," kata Drs. Imam Trikarsohadi, *Manager Public Relation* Jababeka.

Fasilitas yang diberikan kepada investor memang berbeda dengan apa yang terdapat dalam perumahan. Developer PT Sinar Rejeki Prpertindo umpamanya, memberikan air bersih, telepon, daya listrik 10.600 - 16.500 watt, dan keamanan. Fasilitas yang sama juga diberikan oleh Jababeka. Besarnya daya listrik 16.5 KVA, air bersih 2.5 M^2/detik, telepon. Status tanahnya HGB 30 tahun plus IMB.

"Cara memiliki *standard factory building* dan *three in one* hanya dengan menyediakan 10 hingga 20 persen uang muka," jelas Imam.

Developer lain yang juga tergiur dan tengah bersiap me-*launcing* proyek yang sama adalah PT Waringin Multicipta. Di kawasan Pluit, Jakarta Utara, pada lahan seluas 18 ha, akan membangun 450 unit *three in one* dan *standard factory building* dengan nama Pluit Distrubution Centre. "Sampai sekarang kami sudah menjual 80 persen," kata Nico Lengkong dari PT Satelit Propertindo, agen yang memasarkan proyek tersebut ■

Joko Yuwono/Herman Syahara

TELKOM

Dari Hibah ke Kompensasi

Agar harga rumah tidak dibebani biaya pengadaan fasilitas telepon, PT Telkom telah mengganti pola kerjasama hibah dengan kompensasi. Mampukah Telkom memenuhi kebutuhan telepon di tengah maraknya bisnis properti?

Boom yang melanda bisnis perumahan di Indonesia, membuat PT Telkom sibuk. Permintaan pemasangan jaringan infrastruktur ke kawasan permukiman berskala luas membanjiri BUMN tersebut. Bagi Telkom sendiri tampaknya *boom* bisnis perumahan itu adalah berkah yang patut disyukuri, di samping tentu saja tantangan yang harus dipenuhi.

Permintaan jaringan telepon oleh developer skala besar seperti *central business district* maupun kawasan kota-kota baru, menurut Koesmarihati Sugondo, Direktur Pembangunan PT. Telkom, dalam wawancara dengan *Properti Indonesia*, selalu diusahakan untuk dipenuhi. ''Tetapi permintaannya harus jelas. Hal ini penting diungkapkan, karena terkadang developer tidak jelas memberitahukan rencana penyelesaian pembangunannya dan berapa jumlah kebutuhannya. Akibatnya kami tidak bisa merencanakan pembangunan jaringan infrastruktur telekomunikasi dalam waktu yang tepat ", ujarnya.

Untuk kasus-kasus tertentu, ada beberapa developer yang membangun infrastrukturnya sendiri, mungkin karena mereka lebih tahu persis apa yang mereka butuhkan. Dalam hal ini pihak Telkom juga sudah memberikan pelayanan sampai di ujung lokasi.

Dalam penyelenggaraan fasilitas telekomunikasi, PT. Telkom telah memberlakukan pola kompensasi atau pola-pola lainnya yang menggunakan sistem bagi hasil dengan waktu kerja sama operasi yang sifatnya variatif, tergantung kondisi kontraknya. Setelah selesai masa kontrak, secara keseluruhan fasilitas akan menjadi milik PT. Telkom. Sistem kompensasi ini sudah berlaku sejak lima tahun terakhir, seperti yang antara lain dilaksanakan pada kawasan Sudirman Central Business District dan Kemayoran.

Sebelumnya, pada pembangunan kawasan Lippo City, masih ada beberapa yang menggunakan sistem hibah, tetapi kemudian dilanjutkan dengan sistem kerja sama operasi dengan PT. Telkom. Sistem hibah pada masa lalu memang pernah terjadi, terutama bagi yang lokasinya jauh, atau tempat yang belum saatnya digarap Telkom. Developer membangun jaringan telepon lalu diserahkan kepada pihak Telkom pada saat mulai beroperasi. Sehingga mereka memasukkan biaya investasi membangun infrastruktur telekomunikasi ke dalam harga jual tiap unit rumah yang dibangun. Tetapi sekarang sistem hibah sudah tidak diberlakukan lagi dan diganti dengan sistem kompensasi. Dengan demikian seharusnya developer tidak lagi membebankan biaya fasilitas telepon ke dalam harga jual rumah di suatu real estate.

DAHLAN REBO PAING

GEDUNG PT TELKOM
MEMBERI PELAYANAN SAMPAI KE UJUNG LOKASI

"Telkom kok dihibahi. Kami tidak menyarankan bagi para developer untuk menggunakan sistem hibah,'' kata Koesmarihati. Menurut dia, apabila mereka bisa membangun sendiri, pihak Telkom bersedia menjalin kerjasama operasi dengan sistem bagi hasil atau kompensasi. Namun jika perencanaan yang diajukan developer diberikan secara jelas dan terperinci, pihak Telkom tidak segan-segan membangunkan jaringan telepon tersebut, apalagi kalau lokasinya di dalam kota.

''Dengan pengalaman membangun 1 juta SST dalam satu tahun, kalau hanya membangun suatu kawasan saja, tidaklah terlalu sulit,'' tambahnya.

Disamping membangun jaring-

an baru, Telkom juga dituntut untuk meningkatkan mutu pelayanan yang sejak tahun 1984 sudah memakai sentral digital *switching* sebagai awal dari era pendigitalisasian sistem telekomunikasi di Indonesia. Sampai saat ini digitalisasi di Indonesia sudah mencapai sekitar 75 persen. Sistem transmisinya sudah memakai gelombang mikro digital dengan sistem fiber optik. Selain mutunya lebih baik, juga dapat menyalurkan dengan kecepatan yang lebih tinggi.

Investasi pembangunan jaringan sistem fiber optik ini ternyata jauh lebih murah dari sistem yang selama ini digunakan. Karena fiber optiknya tidak terlalu mahal dan sistem elektronikanya makin murah. Semua kawasan-kawasan kota baru bisa dihubungkan dengan fasilitas tersebut. Bahkan di Jakarta sudah mulai menggelar fiber optik pada bangunan gedung-gedung tinggi, sehingga dengan kecepatan tinggipun Telkom sanggup memberikan pelayanan dengan baik.

Tugas PT Telkom memang tidak ringan. Seperti pernah dikatakan oleh Soesilo Soedarman, bahwa yang dikelola oleh Telkom itu lebih banyak daripada kebutuhan telekomunikasi untuk seluruh Eropa. Sebagai Badan Usaha Milik Negara, Telkom berkewajiban melayani seluruh masyarakat dan tidak hanya mencari profit, tetapi juga melaksanakan misi-misi pemerataan pembangunan ke seluruh Nusantara.

Dalam Pelita V lalu Telkom telah menyelesaikan fasilitas telekomunikasi sampai ibu kota kabupaten, yang diresmikan sekitar September 1991 atau lebih cepat dua tahun dari rencana. Untuk Pelita VI, TELKOM ditugaskan untuk melayani fasilitas telekomunikasi sampai ibu kota kecamatan, jadi disamping menambah kuantitas kapasitas 1 juta SST per tahun, juga aksesibilitas sampai ibu kota kecamatan, serta 50 persen dari desa2 di seluruh Indonesia, bahkan direncanakan sampai akhir Repelita VII sudah mencakup seluruh desa-desa.

Dengan proyeksi target penambahan 5 juta SST dalam Pelita VI, apabila investasi yang dibutuhkan adalah 1.200 dolar AS per SST untuk pemasangan jaringan telepon, maka dana yang dibutuhkan mencapai sekitar Rp 13,2 triliun. Jumlah ini tentunya cukup besar bagi pemerintah sebagai pemilik PT. Telkom untuk menanggung keseluruhan dana yang dibutuhkan. Oleh karena itu, pemerintah dengan mengacu pada GBHN yang antara lain menyebutkan bahwa BUMN harus mengikutsertakan partisipasi swasta, maka pemerintah hanya memberikan dana untuk memenuhi pembangunan 3 juta SST saja, sedangkan 2 juta SST lainnya akan dilaksanakan bekerja sama dengan pihak swasta.

Dalam pelaksanaannya, fasilitas telekomunikasi sebagai salah satu *basic services* atau jasa dasar dapat dilaksanakan oleh badan lain dengan kerjasama dengan badan penyelenggara, untuk telekomunikasi adalah PT. Telkom. Bentuk dari kerjasama itu bisa berupa Patungan, KSO (operasi), maupun KSM (manajemen). Khusus untuk sambungan telepon biasa, pemerintah telah memutuskan agar Telkom bekerjasama dengan badan lain dalam bentuk kerja sama operasi ■ *Swatindro*

DAHLAN REBO PAING

KOESMARIHATI SUGONDO
TELKOM KOK DIHIBAHI

DAHLAN REBO PAING

FASILITAS TELEPON DI SEBUAH PERMUKIMAN SAMPAI KE UJUNG LOKASI

RESORT

Peluang Masih Terbuka di Bopuncur

Sejumlah izin membangun perumahan di wilayah Bopuncur (Bogor, Puncak, Cianjur) tidak diproses. Developer yang sudah mendapat izin silakan terus, tapi diawasi ketat. Bagaiaman peluang membangun di Bopuncur?

Seorang pria staf *marketing* sebuah lokasi permukiman di kawasan Cisarua, Bogor, menyambut seseorang yang baru turun dari kendaraannya. ''Silahkan, Pak, mau pilih yang mana,'' katanya dengan suara ramah sambil menyodorkan brosur. ''Kalau bisa segera saja beli, Pak. Soalnya tidak ada lagi lokasi yang sebagus ini. Cuma kami yang mendapat izin seluas 30 hektar di lokasi ini ,'' tambahnya bersemangat.

Tak hanya sampai di situ. Staf marketing itu juga bersedia mengajak calon pembelinya mengelilingi lokasi sambil menunjukkan kapling yang menurutnya memiliki *view* terbaik. Ia pun pun berpromosi bahwa luas lahan yang dibeli, dapat dibangun sampai 30 persennya. Dari sekitar 150 unit yang akan dibangun, telah terjual sebanyak 40-an unit. Dengan luas kapling antara 445 M^2 - 3500 M^2, harga per meternya mencapai Rp 410.000 - Rp 456.000 per M^2.

''Tapi apa betul akan dibangun, *nih*. Sekarang *kan* banyak developer yang hanya menjual janji,'' tanya calon pembeli itu dengan nada khawatir.

''Dua bulanan lagi lah Pak. Masak *nggak* percaya sama nama Pak ...,'' sahut staf *marketing* itu sambil menyebut nama seorang developer yang cukup punya nama.

Hawa sejuk dan indahnya panorama puncak memang suatu *selling point* yang mahal buat sebuah real estate. Berawal dari sinilah puluhan developer berani mengucurkan modalnya untuk membangun kawasan wisata ini. Seperti halnya Bukit Nirwana Villa Estate yang dibangun developer PT Halizano Wistara Persada itu, memilih lereng sebuah bukit yang hanya beberapa ratus meter sebelum pintu masuk ke lokasi wisata Taman Safari di Cisarua. Dengan ketinggiannya, lokasi ini memiliki *view* yang cukup indah ke arah lembah.

Tengok pula di kawasan Kecamatan Pacet, Cianjur. Seperti banyak diramaikan media massa, puluhan hektar tanah di lokasi ini dibabat habis untuk pembangunan rumah mewah yang harganya mencapai ratusan juta per unit. Begitu juga di lokasi lain. Di daerah Gadog misalnya. Ratusan hektar lahan matang tengah dipersiapkan untuk pembangunan villa mewah. Juga dengan harga ratusan juta rupiah. Belum lagi lahan yang diperuntukan bagi pembangunan resort.

Kawasan resort Gunung Geulis, Pasir Angin, Gadog misalnya. Hampir 450 hektar lahan diperuntukan bagi pembangunan villa dengan harga 1.000.000/M^2. Bedanya, developer milik Imora Motor ini telah mengoperasikan lapangan golfnya beberapa tahun lalu. Tetangga sebelahnya tidak jauh beda. Bell-Air dan Rainbow Hill pun ikut memanfaatkan sejuknya hawa puncak untuk pembangunan *golf course* dan resort.

TATAN RUSTANDI

RUMAH KEBUN
KONSEP PEMBANGUNAN YANG SESUAI DI BOGOR

Di tempat lain, Cipanas. Kawasan yang masuk Kabupaten Cianjur ini pun tak luput dari nasib naas kawasan Bopuncur lainnya. Berlomba-lomba puluhan developer membabat hutan, meratakan lahan untuk membangun kawasan pemukiman mewah dengan konsep resort. Diantaranya Villa Bougenville, Green Hill, Beverly Hill, Puncak Resort, dan yang lainnya.

Akibatnya, perusakan kawasan yang berada di lereng Gunung Gede-Pangrango inipun kian memprihatinkan. Semuanya akibat laju pembangunan real estate, hotel,restoran dan resort yang makin tak terkendalikan lagi. Belum lagi pembangunan villa pribadi yang tak kalah gencar dan mewahnya.

Kawasan dengan luas hampir 14.876 hektar ini, sejak dulu telah dipatok sebagai kawasan penyangga dan daerah lindung. Dari data Sub Balai RLKT Ciujung-Ciliwung 1987, penggunaan lahan ideal kawasan inilah adalah, 31,91% digunakan sebagai hutan lindung. 21,78% sebagai penyangga. Sebesar 38,79% sebagai budidaya pertanian. Sedangkan lahan ideal untuk non pertanian/pemukiman, hanya 7,70% saja. Kenyataan di lapangan saat ini lain dengan komposisi ini. Prosentase lahan lebih banyak dipakai oleh pemukiman berikut fasilitasnya.

HERMAN SYAHARA

LOKASI SEBUAH RESORT YANG SIAP DIBANGUN
MENGGUNAKAN REKAYASA AMDAL YANG MEYAKINKAN

Dengan maraknya pembangunan kawasan Bopuncur, dikuatirkan fungsi sebagai konservasi air bagi kebutuhan warga DKI Jakarta, Bogor dan daerah yang berada di hilirnya akan rusak.

Sebenarnya, jauh-jauh hari pemerintah telah berusaha untuk menyelamatkan dan mengendalikan kawasan Bopuncur. Terbukti dengan keluarnya beberapa aturan guna memelihara dan menertibkan kawasan ini. Bahkan 2 Keppres (Keputusan Presiden), masing-masing Keppres No.48/1983 dan Keppres No.79/1985 dikeluarkan khusus untuk masalah ini. Begitu juga dengan isi RTL (Rencana Teknik Lapangan) yang dikeluarkan oleh RLKT (Rehabilitasi Lahan dan Konservasi Tanah) tahun 1987. Semuanya memperlihatkan ketatnya pemeliharaan kawasan ini.

Namun, cerita klasik itu pun kembali berulang. Puluhan developer tetap berlomba-lomba untuk menjual *view* dan sejuknya lokasi ini. Dan untuk kesekian kalinya, kawasan Puncak pun kembali dikorbankan. "Luas ideal daerah-daerah penting seperti daerah lindung nampaknya semakin tidak dapat dicapai," kata Ir.Transtoto Handadhari, mantan Kepala sub RLKT seperti dikutip *Kompas*.

"Apabila diasumsikan bahwa resapan air tanah dari daerah ini berpengaruh besar terhadap jumlah air tanah Jakarta, maka terjadinya susupan air laut yang konon telah mencapai Monas, itu juga merupakan tanggung jawab kawasan Puncak," jelas Transtoto.

Melihat kondisi yang semakin parah inilah Gubernur Jabar, R Nuriana beberapa waktu yang lalu melarang adanya pembangunan baru di kawasan Puncak. Melalui surat tertanggal 23 Agustus 1994, dia menginstruksikan kepada Bupati Bogor dan Cianjur agar menghentikan kegiatan pembangunan real estate, resort, ataupun kegiatan lain dari developer. "Daya dukung lingkungan Bopuncur sudah tidak memungkinkan lagi untuk kegiatan pembangunan yang meng-

HERMAN SYAHARA

DENNY MUCHRI
PEMBANGUNAN RUMAH MASSAL DIHINDARI

gunakan lahan dalam skala besar," jelas Denny Muchri, Kahumas Pemda Bogor kepada *Properti Indonesia*.

Dengan Instruksi Gubernur ini, sebanyak 30 developer terpaksa gigit jari. Pengajuan izin yang mereka minta, kemungkinan tidak akan diproses. "Kebijakan kami, khususnya untuk daerah konservasi Ciawi-Cisarua, pembangunan rumah-rumah massal dihindari, izin yang sudah lama silahkan jalan terus, tapi kami awasi dengan ketat, agar tidak melanggar *building coverage*," tutur Denny.

Saat ini, pembangunan rumah di kawasan Bopuncur, KDB (Koefisien Dasar Bangunan) yang diperkenankan, tidak boleh lebih dari 20%. Dengan KDB 20%, maka diharapkan kawasan puncak tetap menjadi daerah lindung dan penyangga. Namun, ada juga developer yang nakal. Melalui rekayasa amdal yang meyakinkan, mereka bisa membangun lebih dari KDB yang sudah ditetapkan. "Contohnya Mega Indah, kita izinkan 20%, kenyataanya hampir 30%, padahal

SALAH SATU PERMUKIMAN BERKONSEP RESORT DI PUNCAK,
MENJUAL KESEJUKAN UDARA

itu daerah penyangga," kata Denny lagi.

Sebenarnya, bagi developer yang masih berhasrat untuk "menjual" kesejukan kota Bogor, pemerintah daerah Jawa Barat telah memberikan alternatif pada lokasi lain. Tentu saja tetap dengan KDB tidak lebih dari 20%. Misalnya kawasan Ciampea. "Daerah ini sama sejuk dan indahnya dengan Puncak," kata Denny. Menurut Denny, kawasan ini direncanakan sebagai rumah kebun. Sayang belum ada investor yang melirik lokasi yang berada di bagian barat kota Bogor ini. "Jalannya memang masih sulit, belum ada *connecting door*," tutur Denny lagi.

Sinyal ini memperlihatkan peluang investor untuk menanam dananya di lokasi sejuk Bogor masih terbuka. Pemda tetap akan mengeluarkan lagi izin baru. "Namun harus ikut aturan," tutur Denny. Dengan demikian, perencanaan Jabotabek, di mana fungsi Bogor sebagai, pemasok air bagi Jabotabek, penyuplai sayuran dan buah, serta penyedia lahan pemukiman, akan terpenuhi.

Untuk mencapai ketiga fungsi itu, menurut Denny, hanya mungkin bila para investor yang masuk ke wilayah Kabupaten Bogor membangun dalam tiga jenis konsep pembangunan, yakni *agroestate*, rumah tani, dan rumah kebun. ''Ketiga jenis proyek inilah yang paling dimungkinkan dibangun di Bogor,'' tegas Denny.

Tiga developer setidaknya sudah ''mentaati'' imbauan tersebut dengan membangun rumah kebun. Di Parung, misalnya, tercatat PT Graha Sadresa dengan proyek Parung Hijau I, mengklaim sebagai developer rumah kebun pertama di Indonesia. Kemudian menyusul PT Indovica Housing membangun Parung Hijau II. Langkah sukses kedua developer itu menarik minat PT Misori Utama, anak perusahaan Ongko Group, untuk membentang proyek Billabong Park View ■

Indra Utama/Herman Syahara

RUMAH SUSUN SEDERHANA

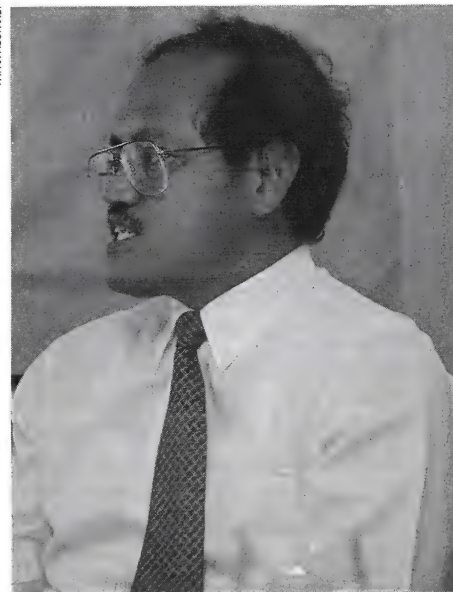
Pilot Project DPD REI DKI

DPD REI DKI Jakarta bekerjasama dengan Perum Pelabuhan II, Perum Perumnas dan Pemda DKI sedang membangun rumah susun sederhana sebanyak 5.000 unit di Jakarta Utara. Bagaimana agar jatuh ke tangan mereka yang benar-benar membutuhkan ?

Dalam Pelita VI ini pemerintah mematok target pembangunan rumah murah sebanyak 500 ribu hingga 600 ribu unit. Target tersebut memang cukup tinggi, tapi kalau semua pihak, baik pemerintah sebagai pemberi Surat Izin Peruntukan Penggunaan Tanah (SIPPT), developer dan pihak perbankan saling mendukung, niscaya target tersebut akan tercapai. Maka tidak heran kalau Menteri Perumahan Rakyat, Ir. Akbar Tandjung, hampir di setiap kesempatan bertemu developer tak bosan-bosannya menghimbau agar melaksanakan konsep hunian berimbang 1 : 3 : 6. Bahkan menyarankan bila mendapat kesulitan mencari lahan, developer dapat kerjasama dengan Pemda setempat, mengingat Pemda lah biasanya yang mempunyai lahan yang harganya sesuai bagi pembangunan RSS.

Dalam rangka mengatasi masalah hunian bagi masyatakat kebanyakan, Pemda DKI mengeluarkan SK No. 540 tahun 1990 tentang petunjuk pelaksanaan pemberian surat persetujuan prinsip pembebasan tanah atas bidang tanah untuk pembangunan fisik kota di DKI Jakarta yang antara lain menetapkan 20 persen dari peruntukan lahan yang digunakan aktifitas komersial digunakan untuk pembangunan rumah susun murah.

Untuk merealisasikan SK tersebut, DPD REI DKI Jakarta kini sedang membuat *pilot project* pembangunan rumah susun sederhana di Cilincing dan Sukapura (Kelapa Gading) di atas tanah seluas 30 hektar. "Satu-satunya cara membangun RS di Jakarta adalah dalam bentuk rumah susun sederhana, mengingat harga tanah yang sudah demikian tinggi," ujar Nugroho Suksmanto,

TATAN RUSTANDI

NUGROHO SUKSMANTO
HARUS ADA SUBSIDI RP 5 JUTA

Ketua DPD REI DKI. Adapun tipe rumah susun sederhana yang akan dibangun adalah T 21, T 27 dan T 36.

Namun melihat daya beli masyarakat yang demikian rendah, tampaknya rumah susun sederhana ini masih terlalu mahal. Karena menurut perhitungan harga per satuan rumah susun sederhana T 21 sekitar Rp 17 juta sampai Rp 18 juta. Di sisi lain daya jangkau masyarakat, menurut Nugroho sekitar Rp 12 juta. "Maka harus ada subsidi sebesar Rp 5 juta," papar Nugroho. Adapun cara melakukan subsidinya, dia mengusulkan supaya diterapkan pola hunian berimbang 1 : 3 : 6. Sehingga dari total tanah yang disediakan 20 hektar digunakan untuk membangun rumah menengah-mewah dan 10 hektar digunakan untuk membangun rumah susun sederhana.

Menurut rencana di atas lahan seluas 10 hektar tersebut akan dibangun 5.000 unit rumah susun dengan masa pembangunan 9 bulan. "Saat ini sedang dilakukan pengurukan tanah," ujar Nugroho. Sedang pembangunannya dilaksanakan oleh PT Nayaka Realtindo dan PT Cakra Sarana Persada.

Dari jumlah tersebut, 1.000 unit diantaranya akan dijual kepada warga Koja yang terkena proyek pembangunan pelabuhan peti kemas, dan selebihnya akan dijual kepada masyarakat umum. Harga jual T 21 Rp 11,9 juta, T 27 Rp 16,8 juta dan T 36 Rp 22,6 juta.

Sebelum transaksi dilaksanakan, agaknya yang perlu diperhatikan adalah bagaimana caranya agar proyek tersebut dapat sampai ke tangan masyarakat yang benar-benar memerlukan. Menurut pengalaman Harun Hajadi, Direktur Ciputra Group, dalam memasarkan RSS atau rumah mungil di Citraland Surya Surabaya dilakukan seleksi yang ketat. Misalnya, kepada masing-masing instansi pemerintah maupun swasta dimintai daftar karyawan yang benar-benar membutuhkan rumah, yang selanjutnya diseleksi oleh developer. "Bila tidak diseleksi dengan ketat, umumnya tidak jatuh ketangan mereka yang membutuhkan. Sebab harga jual RSS sudah dipatok pemerintah sebesar Rp 4,5 juta, namun melihat kondisi fisiknya rumah tersebut bila dijual kembali bisa mencapai Rp 8 juta," katanya ■ *JY*

ARSITEK ASING

Kawan atau Lawan ?

Banyak hal yang harus dipelajari arsitek lokal untuk bersaing dengan arsitek asing. Apa saja kelemahannya?

Peran arsitek dalam penataan pembangunan perkotaan sangatlah besar, terutama dalam memberikan kontribusinya bagi perwujudan arsitektur perkotaan yang ideal. Tantangan yang dihadapi oleh para arsitek nasional semakin berat dengan makin banyaknya arsitek asing yang berkiprah di Indonesia.

TATAN RUSTANDI

SEMINAR ARSITEK NASIONAL
DI SELENGGARAKAN METRODATA

Dalam usaha untuk menjadikan arsitek nasional sebagai tuan rumah di negeri sendiri, menurut Ir. Rachmadi Bambang Soemadhijo, Dirjen Cipta Karya Dep. PU, harus diidentifikasi terlebih dahulu peran arsitek nasional dalam pembangunan skala besar melalui analisa SWOT *(Srength, Weaknesses, Opportunity, Thread)*.

Dari segi *strength*, arsitek nasional lebih mengenal pola hubungan kerja dengan *bouwheer* dan masyarakat. Disamping itu juga lebih mengenal masalah yang bernuansa kultural, seperti filosofi penataan bangunan atau peraturan bangunan setempat.

Sedangkan dari sisi *weaknesses*, dunia profesi arsitek di Indonesia masih sangat muda, sehingga pranata keprofesian yang menunjang belum lengkap dan utuh, bahkan seringkali arsitek nasional mau menjadi *"signer"* bukan sebagai *"designer"*, ditambah lagi dengan belum diakuinya eksistensi dari berbagai asosiasi profesi (IAI, HAKI, IALI, HDII) secara hukum, karena belum terbitnya UU Profesi. Beban lainnya adalah kurangnya data arsitektur nusantara, data proyek-proyek disektor perkotaan dan industri, serta sempitnya wawasan perkotaan para arsitek nasional dalam pemahaman terhadap permasalahan pembangunan perkotaan, juga menjadi kendala.

Jika ditinjau dari opportunity yang ada, masuknya arsitek/konsultan asing dapat membuka peluang bagi pemagangan melalui kerja sama yang saling menguntungkan (sinergi). Disamping itu kekayaan budaya nasional Indonesia yang tinggi nilainya, bisa digunakan sebagai alternatif untuk memperoleh posisi bersaing.

Tetapi para arsitek nasionalpun harus cepat tanggap dalam mengantisipasi *thread*, dimana mayoritas investor atau developer nasional cenderung lebih mempercayai arsitek asing dibanding arsitek nasional. Selain itu terjadinya penurunan nilai-nilai luhur budaya nasional akibat derasnya arus budaya asing yang masuk melalui era globalisasi juga dapat memperkeruh keadaan.

Berbagai solusi penyusunan strategi bersaing arsitek nasional antara lain diungkapkan secara mendasar oleh Ir. Ary Mochtar Pedju M.Arch, Ketua Umum PSAI, dan Presdir Encona Engineering, agar kita lebih melihat permasalahan pada tingkat hulu, yaitu penyiapan kemampuan arsitek nasional atau pendidikan arsitektur melalui sistem pendidikan global dengan mengacu pada konsep *link and match* antara perguruan tinggi dan sektor industri.

Sedangkan menurut Ir. Suntana S. Djatnika SE, MBA, Ketua Umum IAI, dan Direktur Team 4, perlunya pengolahan konsep *skill-mix*, yaitu profesionalisme, manajemen, dan marketing dari para arsitek/konsultan nasional untuk dapat memperoleh posisi yang lebih kompetitif. Dengan sudut pandang yang tidak jauh berbeda, Ir. Hindro T. Soemardjan dari Tim Penasehat Arsi-tektur Kota, memberikan alternatif, yaitudengan cara menggandeng pihak investor yang masih awam memerlukan keahlian guna mengawasi kerja arsitek/konsultannya atau ikut sebagai mitra lokal dari arsitek asing untuk menunjang produksi dan pemasarannya. Dengan demikian akan diperoleh *transfer of know how*.

"Keunggulan para arsitek asing bukanlah sesuatu yang intrinsik sifatnya, melainkan semata-mata karena lebih memiliki pengalaman, " tambah Hindro. Dengan kata lain, dengan berjalannya waktu, para arsitek nasional akan mampu bersaing dengan para arsitek asing.

Jika ditinjau secara umum, untuk menghadapi serbuan arsitek/konsultan asing dalam pembangunan skala besar, Racmadi Bambang Soemadhijo menegaskan bahwa strategi ini harus menjadi *"National Will"* dan sangat memerlukan peran aktif yang terpadu dari berbagai pihak yang terkait langsung dengan pembangunan perkotaan, yaitu para arsitek nasional, asosiasi profesi, lembaga pendidikan, swasta (investor/developer), pemerintah dan masyarakat ■

Swatintro

KOTA BARU

Menjual Kota Seni Versi Ciputra

Gaya arsitektur dan nama-nama seniman dari berbagai pelosok Tanah Air maupun dunia akan diabadikan di CitraGrand City. Bagaimana sosok kota seni versi Ciputra ini?

ISTIMEWA

GERBANG BERHIAS KUDA LAND MARK CITRA GRAND CITY

Sebuah gerbang raksasa bergaya arsitektur *neoclassic* dengan ketinggian 29 m dan lebar 40 m berdiri tegak menjulang ke angkasa. Di bagian puncaknya berjajar 16 buah patung kuda seakan menyambut mereka yang datang. Delapan lajur jalan beraspal mulus lengkap dengan boulevard yang dihiasi aneka macam patung dan bunga warna-warni memaksa mata kita tak henti-hentinya memandang. "Itulah sekilas bagian pemandangan yang akan tersaji ketika Anda masuk kawasan kota seni Citra Grand City (CGC)," ujar Agussurja Widjaja, Deputy Director, Ciputra Group.

Lebih jauh masuk ke dalam lagi, lanjut Agus, Anda akan dapat menikmati berbagai macam corak arsitektur rumah dari segala penjuru dunia di setiap bloknya. Tak ketinggalan pula setiap jengkal tanah yang kosong akan dimanfaatkan untuk taman yang juga diperindah dengan patung. "Sehingga lingkungan ini, terkesan sangat dinamis," tambahnya bangga.

Di samping itu untuk mempertegas kesan sebagai sebuah kota seni, nama setiap jalan di lingkungan CGC menggunakan nama pelukis-pelukis tersohor Tanah Air maupun mancanegara. Misalnya Hendra Gunawan, Affandi, Sudjojono, Picasso, Van Gough dan pelukis besar lainnya. Belum lama ini Budiarsa Sastrawinata, Dirut PT Ciputra Real Estate juga telah mengadakan penandatangan perjanjian dengan Mersad Berber, seorang pelukis berkebangsaan Kroasia untuk diabadikan namanya menjadi nama salah satu jalan di permukiman tersebut.

"Konsep kota seni inilah yang hendak kami tawarkan," ujar Budiarsa. Dan masyarakat sekarang, lanjutnya, apresiasinya terhadap seni sudah cukup tinggi. Buktinya, setiap ada *event-event* kesenian seperti pertunjukan musik atau pameran lukisan selalu dipadati pengunjung.

Memang, ditinjau dari master plannya CGC tampak berbeda dengan proyek-proyek di sekitarnya termasuk pula Bumi Serpong Damai. Konsep yang diterapkan terlihat jelas dan baru pertama kali di Indonesia. Yakni sebuah real estate berskala kota yang penuh sentuhan nilai seni (City of the Art). "Pak Ci memang punya jiwa seni yang tinggi," puji Agus.

CGC merupakan proyek ke enam dari PT Ciputra Development yang berlokasi di Bitung Tangerang. Atau tepatnya 4 kilometer dari pintu tol Bitung. Lokasinya cukup baik, mengingat daerah ini mempunyai akses jalan darat yang menghubungkan Jakarta-Sumatra. Disamping itu juga sejalan dengan kebijakan pemerintah yang mencanangkan pengembangan daerah Jabotabek pada poros timur- barat.

Seperti proyek-proyek PT Ciputra Development sebelumnya, Pak Ci juga menjanjikan dalam membangun CGC ini akan didasari filosofi *"the spirit of excellence."* Yakni mengunakan konsep yang jelas, lokasi baik, infrastruktur dan bangunan bermutu, fasilitas lengkap, pembangunannya berwawasan lingkungan, mengutamakan kepuasan konsumen, dapat dijadikan sebagai gaya hidup dan mampu mendatangkan *capital gain.*

CGC yang perencanaannya membutuhkan waktu 5 tahun ini diharapkan

akan menjadi sebuah kota yang mampu menyediakan segala keperluan penghuninya *(self contained city)*. Kemudian dalam penggarapannya, developer membagi menjadi dua tahap. Tahap pertama akan membutuhkan lahan seluas 500 hektar, dimana 95 persennya sudah dibebaskan. Dan tahap dua, baru akan digarap setelah tahap pertama selesai. Menurut Agus, kalau diizinkan Pemda, luasnya minimal sama dengan tahap pertama.

ISTIMEWA

CAKRA CIPUTRA, BUDIARSA SASTRAWINATA, MRS. MERSAD BERBER, RINA CIPUTRA SASTRAWINATA DAN MR. MERSAD BERBER : DI DEPANLUKISAN BOGUMIL

Pembangunan tahap pertama ditargetkan memakan waktu 3-5 tahun. Dengan komposisi penggunaan lahan 40 persen untuk kawasan residensial, fasilitas bisnis 20 persen, fasilitas umum serta infrastruktur sebesar 40 persen.

Dari rincian di atas, maka kawasan residensial luasnya mencapai 200 hektar, dengan jumlah rumah yang akan dibangun sebanyak 8.500 unit. Dari jumlah tersebut 55 persennya terdiri dari rumah ukuran dibawah 200 m², 25 persennya akan dibangun rumah ukuran 200 sampai 600 m² dan rumah di atas 600 m² sebanyak 5 persen. Sisanya yang sebesar 15 persen lagi digunakan untuk pembangunan ruko serta bangunan-bangunan penunjang lainnya. "Dengan demikian perbandingan antara rumah besar, menengah dan kecil adalah 1 : 5 : 11," tandas Agus. Perbandingan tersebut, tambahnya, tidak hanya sekedar menjalankan anjuran pemerintah untuk menerapkan pola permukiman berimbang 1 : 3 : 6, tapi juga atas dasar pemikiran bahwa syarat sebuah kota yang ideal itu masyarakatnya harus beragam.

DAHLAN REBOPAING

AGUS SURYA
TERKESAN DINAMIS

Dari target pembangunan yang telah ditetapkan, tampak Pak Ci menginginkan kota seni itu cepat terealisir. Dipertegas lagi dengan jumlah rumah yang harus dibangun dalam tahun 1994. Meski proyek ini baru di-*launching* pada kuartal tiga 1994, tapi target yang dipatok sebesar 500 sampai 900 unit rumah harus terialisir. Dengan menyelesaikan rumah sejumlah itu, menurut Agus, maka margin keuntungannya dapat disisihkan untuk membangun rumah-rumah sangat sederhana pada tahun 1995 yang jumlahnya tidak kurang dari 300 unit. Di samping itu dia juga menandaskan bahwa di CGC tidak akan dibangun rumah sederhana tapi langsung rumah sangat sederhana. Kemudian pada tahun-tahun berikutnya ditargetkan sekitar 1.800 unit rumah. Target sebesar itu, dimata Agus, relevan mengingat rumah yang dijual harganya mulai Rp 70 juta dan tertinggi Rp 232 juta. Untuk menjajaki tanggapan masyarakat terhadap konsep kota seni, beberapa bulan lalu telah dilakukan uji coba penjualan untuk kalangan terbatas di Citra Garden. Pada saat itu terjual 300 unit.

Lokasi perumahan mewah mendapatkan porsi 5 persen akan berada di tepi danau buatan seluas 40 hektar. "Pembangunan danau ini selain untuk memperindah lingkungan, juga dapat digunakan untuk rekreasi air dan konservasi air.

Lahan yang disediakan untuk sarana bisnis seluas 100 hektar. Di atas lahan tersebut akan dibangun gedung perkantoran, pusat perdagangan, pusat perbelanjaan, hotel, restoran, *convention & exibition centre* dll. Gedung-gedung itu nantinya juga menggunakan arsitektur yang disesuaikan dengan konsep kota seni.

Sedang sarana umum yang lahannya mencapai 200 hektar akan dibangun jalan utama ROW 40 - 60 m, jalan lingkungan ROW 8 - 12 m, sekolah bertaraf internasional, rumah sakit, air kualitas PAM, telepon, pompa bensin, sarana rekreasi keluarga, tempat ibadah, balai pertemuan dan kantor pos. Total investasi untuk membangun sarana umum ini sebesar Rp 500 miliar, dimana Rp 65 miliar didapat dari hasil *go public*. Dan 5 persennya dialokasikan khusus guna mempercantik kota seni.

Untuk melengkapi sebuah kota seni, developer juga berencana akan menyediakan sarana untuk menampung hasil karya seni. Tapi kali ini, Agus belum menjelaskan tempat yang pasti. Dia hanya memberi gambaran, mungkin tempatnya berupa bangunan ruko atau sebuah gedung yang khusus untuk ruang pamer.

Sedang pembangunan tahap ke dua akan terdiri dari perumahan, lapangan golf 18 holes, danau buatan, pusat bisnis, club house dan sekolah bertaraf internasional. Mampukah kota seni versi Ciputra ini bersaing dengan kota-kota baru lain, di kawasan bartan Jakarta, kita tunggu ■ *JY*

PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN

Pearl Garden Janjikan *Capital Gain* Tinggi

Pearl Garden Condominium siap bersaing dengan apartemen asing yang menyerbu pasar di Indonesia. Apa keunggulannya?

Indonesia masih menjadi pasar menggiurkan bagi developer mancanegara. Tengok saja, berbagai produk properti dari Australia, Singapura, dan RRC, seolah tak henti-henti melakukan *launching* di hotel-hotel berbintang. Namun, bagaimanapun menariknya sebuah *launching*, dasar memilih produk properti itu tentu jatuh pada besarnya keuntungan yang akan diraihdan keamanan invetasi.

Dari sekian banyak properti yang ditawarkan developer mancanegara, Pearl Garden Condominium adalah salah satunya. Lokasi Pearl Garden Condominium dibangun berada di jantung kota Guangzhou, di tepi jalan Dongxiao, sebuah kota bisnis terbesar setelah Hongkong. Kota ini juga tengah dipersiapkan sebagai pintu gerbang Cina bila Hongkong dikembalikan ke pemerintahan Cina.

Itu sebabnya akses ke tempat lain sangat baik. Misalnya dengan areal pemukiman kelas satu dan Xiangang Park. Sedangkan tepat di sebelah timurnya hanya beberapa meter dari jalan utama, berdiri Universitas Zhongshan. Di bagian utara Pearl Garden terdapat jalan menuju Haiyin Park dan pemukiman para diplomatik.

Selain akses, *view* ke sekeliling apartemen pun sangat menakjubkan. Di bagian Utara, *view* alami yang sangat menarik terbentang luas. Sebuah jembatan yang terkenal dengan desainnya, melintas di atas sungai Haiyin, adalah panorama menarik yang dapat dinikmati sepuasnya. Begitu juga ke arah Barat, akan terlihat keindahan sungai Pearl yang termasyhur itu.

Tidak salah bila Zheng De Li, Presiden Direktur Bold Shine Investment Ltd, marketing management Pearl Garden berani menyebutkan angka yang cukup besar. "Dalam tiga tahun terakhir, harga apartemen di Guangzhou mengalami kenaikkan *capital gain* sebesar 200-300%," paparnya.

"Lokasi Pearl Garden Apartemen benar-benar strategis dan sudah disesuaikan dengan *feng shui* yang menguntungkan," tambah Ir.Hanafi Karmawidjaya, Presiden Direktur Citralanggeng Sentosa Abadi, *sole marketing* Pearl Garden di Indonesia.

Selain itu, fasilitas yang disediakan pun sangat lengkap. Setaraf dengan hotel berbintang lima. Bahkan, sampai kantor pos dan kantor polisi disediakan di lokasi apartemen ini.

Soal legalitas, jangan takut. Guangzhou Dar Ming Realty Development Co Ltd, developer yang membidani Pearl Garden telah memegang izin penggunaan tanah nomor 79 tahun 1992, selama 70 tahun. Begitu juga dengan izin mendirikan bangunan yang dikeluarkan dari Badan Perencanaan Kota bernomor 1550 tahun 1992. Yang tak kalah pentingnya, yakni izin penjualan bagi orang asing No.275 tahun 1992, telah diterbitkan oleh Departemen Perekonomian Luar Negeri dan Perdagangan. Legalitas lain seperti izin investasi, izin konstruksi pun telah ada. Uniknya, karena apartemen ini dijual sebelum bangunanya selesai, maka Pearl Garden juga memiliki izin *pre sale* No.930023 dari Badan Pertanahan Kota Gungzhou.

Harga yang ditawarkan untuk unit yang dipasarkan termasuk murah. Untuk tipe tiga kamar tidur dengan luas lantai 119,28 meter persegi, hanya dijual 216.296 dollar AS, harga ini pun termasuk tiket PP Jakarta Guangzhou 2 hari ■

Keterangan Lebih Lanjut Hubungi:

Bold Shine Investment Ltd.
Hong Kong

PT Citralanggeng Sentosa Abadi
Telp. 553-8756, 522-6809, 522-6810
Facs: 553-8757, Indonesia

PEARL GARDEN CONDOMINIUM
SESUAI DENGAN FENGSHUI

PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN PEARL GARDEN

ADVERTORIAL

Investor Asia Makin Minati Properti Australia

Properti di Australia telah menjadi komoditi yang sangat diminati para investor dari Asia. Coba ambil sembarang koran di kota-kota besar di Asia, Anda akan melihat beraneka ragam properti di Australia yang ditawarkan. Seluruhnya ada sebelas eksibisi terpisah diadakan di Singapura baru-baru ini, semua menawarkan properti di Australia. Di Jakarta, eksibisi serupa terus meningkat hingga mencapai tingkat di mana Jakarta akan menjadi target utama dalam pemasaran properti di Australia. Pada masa yang lalu, Jakarta secara umum telah menjadi target sekunder setelah lokasi-lokasi perdagangan yang lebih mapan, seperti Hong Kong, Singapura, dan Malaysia.

ROB DEANE

DAHLAN REBO PAING

Ada beberapa faktor yang menyebabkan tumbuhnya minat dari orang Asia menanamkan modalnya pada properti di Australia, yaitu; Harga properti di Australia relatif murah, terutama dibandingkan dengan area di CBD (Central Business District) di kota-kota besar Asia. Umumnya properti di Australia, katakan saja 5-10 km dari perumahan di CBD, harganya antara US$ 250-US$ 800 per m^2 (hanya komponen tanah). Sedangkan harga tanah di Asia, mungkin mencapai dua hingga lima kali lebih mahal.

Harga paket rumah dan tanah memperlihatkan rasio yang dapat diperbandingkan. Persentase yang tinggi dari properti ditawarkan dalam bentuk gaya hidup highrise apartment atau condominium. Pembeli dari Asia dapat memperoleh apartemen di Australia dengan harga umumnya berkisar antara US$ 125,000 - US$ 400,000. Harga apartemen dalam kota di Jakarta, relatif lebih mahal.

Pendidikan di Australia telah menjadi perhatian penting bagi para investor Asia. Akhir-akhir ini, Australia telah mengambil alih Amerika Serikat sebagai tujuan utama bagi pelajar-pelajar Indonesia. Indonesia telah melewati Malaysia yang selama ini sebagai sumber pelajar internasional terbesar bagi Australia. Pelajar tersebut berada pada semua tingkatan pendidikan. Ada sekitar 5.300 pelajar Indonesia per tahun mendaftar ke sekolah-sekolah di Australia. Visa pelajar Indonesia meningkat 35% tahun ini.

Pertumbuhan turisme dan bisnis adalah faktor lainnya. Visa bisnis ke Australia naik 90%, dibandingkan periode yang sama tahun lalu. Kawasan pariwisata Australia kini melayani kepentingan para turis Asia, sejalan dengan perbaikan aspek pelayanan dan pemasaran dari Australia's Great Tourism Spots.

Australia meliputi area tanah seluas 7.682.300 km ^{2} dan populasinya sekitar 18 juta orang. Jarak dari Timur-Barat sekitar 4.000 km, dan Utara-Selatan sekitar 3.700 km. Kurang lebih 40% tanah berada di daerah Tropic of Capricorn. Garis pantai panjangnya hampir mencapai 40.000 km dengan banyak pantai dan sungai yang populer baik bagi masyarakat lokal maupun turis. Sekitar 85% dari populasi tinggal di area urban, 70% diantaranya bertempat tinggal di kota-kota besar. Populasi di Australia sekarang adalah multikultural dengan dasar keturunan Eropa.

Sydney dan Melbourne secara tradisional telah menjadi pusat komersial, Brisbane kini juga sedang berkembang ke arah sana, khususnya karena iklim yang baik dan kedekatan geografis dengan pasar Asia.

Perth telah menjadi kota yang populer bagi turis Asia, karena hanya 4 jam penerbangan dari Jakarta, dan menawarkan gaya kehidupan santai sebagaimana adanya.

Harga properti perumahan di semua kota-kota besar utama mengalami pertumbuhan yang stabil secara jangka panjang. Harga properti di Sydney rata-rata tumbuh sebesar 12% per tahun pada lebih dari 30 tahun terakhir. Properti di Perth, tumbuh 11,7% lebih tinggi dari tahun lalu dan tumbuh 305% sejak 1980 (lebih dari 900 tahun, harga properti di Inggris naik dengan rata-rata 9% per tahun).

Harga properti rata-rata untuk tiap kota besar adalah, Perth US$ 109,000, Melbourne US$ 147,000, dan Sydney US$ 187,000. Pemerintah Australia secara simultan telah mendorong kepemilikan rumah, sehingga mencapai lebih dari 70% masyarakat Australia menggunakan rumah yang dibelinya sendiri.

Rata-rata rumah di Australia adalah rumah batu bata dengan atap di atas tanah sekitar 650 m^2. Seka-rang ada tendensi menyusul kehidupan yang makin padat untuk menghindari kekumuhan di

hampir semua kota besar, yaitu tinggal di apartemen.

Kebijakan pemerintah dalam investasi luar negeri adalah mendorong dan menjamin investasi tersebut dapat konsisten dengan kebutuhan masyarakat. *Foreign Investment Review Board* (FIRB) ditugaskan sebagai penanggung jawab untuk menjamin kebijakan pemerintah ditaati dan investasi asing dapat selalu konsisten dengan kepentingan nasional Australia. Di bawah ini akan dibicarakan mengenai aplikasi pengendalian investasi asing di real estate.

Rural Real Estate

Permohonan (proposal) dari penduduk asing untuk menanamkan modalnya di wilayah pedesaan yang bernilai lebih dari A$ 3 juta harus dilaporkan pada FIRB. Kebanyakan permohonan bernilai A$ 50 juta atau lebih yang akan diteliti dan akan disetujui kecuali bertentangan dengan kepentingan nasional.

Kebijakan dari negara bagian dan wi-layah sangat berbeda-beda dan mencari saran dari kalangan profesional seharusnya dilakukan sebelum membuat keputusan untuk menanamkan modal di daerah pedesaan atau agrikultur untuk menjamin kesesuaian dengan peraturan perundang-undangan yang relevan dari negara bagian atau wilayah.

Urban Real Estate

"Urban real estate", adalah lahan yang berbeda dengan lahan yang integral dengan bisnis pertanian, *"hobby farms"* dan tanah perumahan di pedesaan dan tercakup dalam kebijakan penggunaan urban real estate. Hal yang menarik dalam urban real estate termasuk; kebebasan pada kepemilikan tanpa batas waktu, penyewaan dalam jangka waktu 5 tahun, dengan penanaman modal pada real estate di Australia dan keuntungan-keuntungan dari perusahaan dimana lebih dari 50 % dari nilai total asset perusahaan adalah lahan urban atau keuntungn dari lahan urban tersebut.

Semua permohonan akuisisi untuk kepentingan asing pada urban real estate, komersial dan residensial, harus diajukan pada FIRB untuk diteliti, kecuali pada kelas akuisisi yang bebas dari penelitian atau program tahunan yang telah disetujui. Tipe akuisisi yang dibebaskan dari penelitian adalah akuisisi perkantoran bagi misi pemerintah asing; akuisisi real estate yang berhubungan dengan perilaku aktivitas bisnis (tidak menggunakan developer real estate atau industri turisme); akuisisi real estate dengan tujuan sebagai Integrated Tourism Resort; akuisisi dengan maksud migrasi ; akuisisi real estate komersial bukan perumahan dengan nilai kurang dari $ 5 juta.

Setelah tunduk pada hasil penelitian oleh FIRB, kategori tertentu dari permohonan akuisisi real estate biasanya disetujui kecuali dianggap bertentangan dengan kepentingan nasional.

Transaksi yang biasanya disetujui, adalah;

* Akuisisi real estate untuk dibangun dan selanjutnya disimpan atau dijual kembali.

* Akuisisi real estate komersial bukan perumahan yang telah terbangun.

* Akuisisi dari real estate perumahan yang sudah dibangun oleh perusahaan luar negeri yang beroperasi di Australia dengan maksud untuk penyediaan akomodasi bagi perumahan eksekutif senior mereka di Australia.

* Akuisisi dari unit-unit rumah, condominium, atau yang sejenis, yang sudah selesai atau *"off the plan"*, dengan penyediaan tidak lebih dari 50 % dari keseluruhan unit pada setiap pembangunan atau tingkatan pembangunan yang boleh dibeli untuk kepentingan orang asing. Kebijakan ini juga meluas pada akuisisi *"off the plan"* sebagai bagian dari bangunan yang diperbaharui secara ekstensif. Ada dua kondisi tambahan untuk penjualan *"off the plan"* pada bangunan yang diperbaharui secara ekstensif, katakanlah, penggunaan bangunan harus mengalami perubahan dari non-residensial (spt perkantoran, pergudangan, hotel, motel, dll) menjadi residensial; dan biaya perbaikan harus peling sedikit 50 % dari total biaya akuisisi, dan

* Akuisisi dari real estate perumahan oleh warga negara asing yang tinggal sementara di Australia untuk lebih dari 12 bulan.

Kebijakan dari negara bagian dan wilayah sangat berbeda-beda dan mencari saran dari kalangan profesional seharusnya dilakukan sebelum membuat keputusan untuk menanamkan modal di daerah pedesaan atau agrikultur untuk menjamin kesesuaian dengan peraturan perundang-undangan yang relevan dari negara bagian atau wilayah.

Stamp Duty (bea administrasi)

Setiap negara bagian dan wilayah menetapkan stamp duty pada akuisisi lahan dan keuntungan pada pemegang hak lahan. Contohnya, pembeli tanah di New South Wales seharga $ 1 juta akan menjadi subyek NSW stamp duty sebesar $ 40,490. Stamp duty juga dikenakan pada tanah yang disewakan.

Land Tax (pajak tanah)

Pajak tanah ditetapkan oleh setiap negara bagian dan wilayah selain dari wilayah bagian Utara dengan tarif yang berbeda berdasarkan pada harga tanah yang sebenarnya yang ditentukan oleh juru taksir yang berwenang. Biasanya, rumah instansi dari suatu lingkungan hunian diberi kebebasan dalam pajak tanah ■

Penulis adalah Managing Director Deane & Ripley (Realty Australia)

AUSTRALIA

Diguncang Kenaikan Bunga Bank

Menyusul kenaikan suku bunga Bank Sentral Australia, bank-bank di negeri Kanguru itu juga menaikkan bunga pinjamannya. Pengaruhnya terhadap bisnis properti?

Para investor Indonesia yang ingin menanamkan modalnya di sektor properti di Australia, sebaiknya menyimak baik-baik situasi terakhir mikro ekonomi negara tersebut. Sejak Agustus 1994, pemerintah Australia telah menaikkan suku bunga bank sentral Australia dari 4,75% menjadi 5,5%, suatu kenaikan sebanyak 0,75% yang cukup berarti bagi bisnis di negara Kanguru tersebut.

Menyusul kenaikan bunga bank sentral itu, para pengamat ekonomi di Australia meramalkan bahwa suku bunga bank-bank di sana akan terus meningkat dari 7% saat ini menjadi 11% pada penghujung tahun 1994. Bagi para developer di Australia yang selama ini rata-rata hanya memperoleh laba penjualan sebesar 5 - 6 % saja, peningkatan suku bunga bank ini akan sangat berpengaruh kepada bisnis mereka, karena pembeli perumahan juga sangat bergantung kepada KPR yang disediakan bank. Dengan adanya kenaikan suku bunga, dapat diduga bahwa aplikasi KPR dalam beberapa tahun mendatang akan mengalami penurunan yang cukup berarti.

Scott Davies, salah seorang direktur dari lembaga penanaman modal Knight Frank Hooker di Melbourne, meramalkan bahwa bisnis properti di Australia akan sangat terpukul dengan adanya kenaikan suku bunga bank. Yang paling menderita adalah produk komersial properti kelas menengah ke bawah.

Colliers Jardine Australia memperkirakan, pada awal tahun 1995, suku bunga pinjaman di Australia akan mencapai 11,50% per tahun, suatu kenaikan 2% dari tingkat bunga pinjaman di paruh pertama tahun 1994. Menurut David Jackson, direktur riset Colliers Jardine Australia, dampak peningkatan suku bunga tersebut akan sangat mempengaruhi sektor pembangunan dan penjualan rumah permukiman. "Saat ini para investor telah mengkaji-ulang niat mereka untuk menanamkan modalnya di sektor perumahan,"

ISTIMEWA

BISNIS PERUMAHAN DI AUSTRALIA PALING TERANCAM KENAIKAN BUNGA BANK

kata Jackson. Tetapi diluar sektor perumahan, katanya, developer masih dapat mengimbangi kenaikan suku bunga tersebut dengan menaikkan harga sewa bangunannya.

Jackson mengamati, dalam 12 bulan terakhir permintaan kredit bank di sektor properti tampak meningkat seolah berkejaran dengan mulai meningkatnya harga jual produk properti. Ia meramalkan, suatu saat titik jenuh akan tercapai dengan menurunnya daya serap pasar. Naiknya nilai sewa dan naiknya biaya konstruksi suatu bangunan sebagai akibat dari naiknya suku bunga akan melesukan situasi bisnis properti di Australia untuk masa beberapa tahun mendatang.

Dalam pada itu, di lantai bursa, saham-saham properti nampak semakin hilang daya tariknya dibandingkan dengan saham-saham non-properti. Sebagai contoh, pasaran bunga dari surat obligasi 10 tahunan yang diterbitkan pemerintah Australia baru-baru ini telah naik menjadi 9%. Hanya saham-saham dari beberapa kawasan industri saja yang masih menarik minat investor.

Pendapat berbeda diutarakan Pat Kelly, direktur pelaksana Colliers Jardine di Brisbane. Ia tidak sependapat bahwa kenaikan bunga bank akan menurunkan aktivitas bisnis properti di Brisbane (Queensland). Hal ini disebabkan karena tingginya minat pasar yang belum terpenuhi selama 5 tahun terakhir. Pendapat Kelly ini dibantah oleh para pengamat, yang mengatakan bahwa situasi pasar properti di Brisbane masih belum mantap dan setiap saat permintaan pasar dapat anjlok apabila diberikan tambahan beban keuangan yang cukup berat.

Menarik untuk menyimak pendapat Tony Hall, direktur utama Macquarie Property Investment (MPI) Banking. Menurutnya, untuk mempertahankan tingkat laba perusahaan dalam situasi bunga yang makin meningkat ini, dibutuhkan perubahan besar-besaran dalam membuat proyeksi laba tahunan. Hal itu, katanya, dapat dicapai melalui 3 cara: menekan harga jual awal, meningkatkan harga sewa bangunan dan mengalihkan penanaman modal ke sektor lain yang lebih menguntungkan.

Walaupun kenaikan suku bunga dalam waktu yang singkat ini belum akan mempengaruhi situasi pasar, menurut Hall, bagi sebagian besar investor kenaikan suku bunga sebesar 2% itu dalam 2-3 tahun mendatang akan mengurangi laba investasi mereka sebanyak kurang lebih 25%. Tampaknya, pimpinan MPI Banking ini telah memberikan isyarat bahwa bank tersebut pada saat ini sedang tidak berminat untuk melakukan tambahan investasi di sektor properti di Australia ■

RS

Listen and Compare...

106.15

BTN Tower Lt. 19, Jl. Gajah Mada No. 1 - Jakarta 10130.
Telp. 3862701 (Hunting), Fax. : 3862707

Kuliah Subuh
SETIAP HARI
05.30 - 06.00
Bimbingan Rohani oleh para ulama

Ramako Special Day
SETIAP HARI
06.00 - 07.00, 12.00 - 13.00, 21.00 - 22.00
Bingkisan di hari khusus bagi yang berulang tahun, perayaan kenaikan jabatan, pekerjaan baru, ataupun peresmian perusahaan baru

Ramako Today
SETIAP HARI
07.30
Ringkasan berita-berita politik, ekonomi, sosial budaya dan bisnis di Indonesia dan dunia International dilengkapi dengan informasi data-data transaksi bursa terakhir

Informasi Lalu Lintas
SENIN - SABTU
06.00 - 09.00, 12.00 - 13.00, 16.00 - 18.00
Reporter langsung kondisi lalu-lintas Jakarta

Executive Rumours
SABTU
08.00 - 08.45
Diskusi santai dengan bahasa populer, mengupas sisi kehidupan lain seorang eksekutif, bersama Bani Ratmilia dan Edwin Trio Libels.
Acara ini disponsori oleh AJB eksekutif dari Bumi Putera

Lady Extravaganza
JUM'AT
18.00 - 18.30
Penampilan sosok "lady" yang punya berbagai macam kelebihan, bersama responden yang langsung dapat berdiskusi dengan Auk Moerad (Foto Model)

Magic Lover
SENIN - SABTU
12.00 - 15.00
Permintaan lagu khusus (melalui fax) untuk kolega serta kerabat di tengah kesibukan kerja

Late-late Nite
SENIN - JUM'AT
22.00 - 01.00
Acara di ujung malam yang melibatkan pendengar untuk berbagi rasa serta mencari solusi terhadap masalah yang tengah dihadapi:
dari masalah sex hingga ke lingkungan hidup

Magic Breakfast
SENIN
08.00 - 08.30
Perbincangan dan tanggapan para pakar terhadap topik aktual yang tengah dibicarakan masyarakat, dengan pemandu khusus DR. Anwar Nasution, Ciptono Dharmaji, Hartoyo Wignowiyoto

Magic Request
SENIN - SABTU
21.00 - 23.00
Pilih memilih lagu dan saling berkirim salam
disaat menjelang istirahat malam melalui telepon

Jakarta Review
SELASA - KAMIS
17.00 - 17.30
Ringkasan informasi mengenai berita yang beredar di Jakarta hari ini

Wednesday Flash Back
(TRACKING THE MUSIC OF THE 70'S)
RABU
06.00 - 01.00
Penampilan lagu-lagu hits ditahun 70-an

Saturday Night, Sunday Morning
MINGGU
01.00 - 05.00
Request Music di tengah malam hingga dinihari

Saturday Love Zone
SABTU
10.00 - 21.00
Acara pemutaran lagu-lagu kenangan yang bertema cinta yang mem berikan nuansa memory indah bagi anda

Sunday Flash Back
(TRACKING THE MUSIC OF THE 60'S)
MINGGU
06.00 - 01.00
Acara pemutaran lagu-lagu kenangan yang berorientasi pada lagu tahun 60-an atau pernah hits di tahun 60-an sepanjang hari

Banks On Credit :

No More Honeymoon

The Property sector has usually engineered its finances from long-term credit sources. Banks, the professional institutions that manage money, generate capital from several sources, including public funds - which are usually short-term funds. Topics concerning what the property sector can expect from the banks and what the banks can provide to property players were discussed in a recent interview between Properti Indonesia and Mukhlis Rasyid, Director of Credit and Accounting of Bank Indonesia. Even without revealing figures in rupiahs or US$, the interview was quite illuminating. Here are some excerpts :

One has to admit that the property business is the leading sector in good and bad times. It is the first that people choose in the boom times, and also the first people ask for in recessions. But actually, bank loans in this sector can not be classified as consumer's credit since the outputs of this business are capital goods, which are necessary to help run the activities of other sectors. A fraction of this output, housing settlements, can influence the price index. But one cannot say that housing settlements are the major factor influencing the inflation rate. And the credit facilities given to the property business are just a small fraction compared to the other sectors.

In the last 7 months, loan expansion to the property sector has already reached 30%, and the growth of this sector among privately owned banks/non-governmental banks has reached a rate of 75%. But on the other hand, the growth rate of public funds that can be collected by banks dropped to approximately 5% only. Simply said, there is a dyscrepancy between the allocation of funds and the provision of funds in the property sector, with the public's involvement in this sector continuing to drop. Whether this situation will hamper the health of the banking sector or not actually depends on 3 specific factors : credit risk, market risk and the bank's liquidity risk.

In the credit risk area, banks are relatively covered with good insurance because the development projects are unmovable objects which can be taken over by banks should there arise any difficulties with repayment. What the banks should take as a special precaution is the guarantee that the credit will 100% be used to finance the specific project development and the amount given is within the safety margin, i.e. 70-80% of the real market value of the project development. Backed with the last 3 years of the banking situation in Indonesia and stricter rules pushed by the central banks, there is no doubt that the situation in the credit risk area is manageable by the banks.

In the market risk area, banks are facing bigger risks due to the natural behavior of fluctuating market values of property assets, especially of housing products. Factors that dominate these fluctuations

DAHLAN REBO PAING

MUKHLIS RASYID
BANKS WILL NOT BE AS GENEROUS AS BEFORE

are lending rates and national economic growth. Calamities may happen should there be a major change in the monetary system. But within a stable economic situation, market behavior due to the usual supply and demand situation can be monitored and results can be predicted. An added risk factor that may affect the market situation is what is called the bubble effect; a well-known trick created by speculators and profit takers. A phony high demand for a certain product is created to help cause its price to rise, and after speculators reap their profit the bubble is blown and demand drops back to its real value again. But due to the Central Bank's close monitoring, sources of funds for this type of speculation are not funneled through the bank's credit facility.

Concerning liquidity risk analysis, there is recent controversy concerning the way banks collect funds from the public and the way banks provide financial funds for property ventures. Public funds are short-term, while property ventures need a very long-term credit facility. Considering these two factors, one can see that a bank's liquidity may easily be toppled due to the natural law of a bank's limited maturity transformation capabilities. To overcome this problem, banks can obtain long-term fund sources such as their own paid capital, government loans and overseas loans. For example, during the 1993 period, the cumulative paid capital revenue of private banks in Indonesia amounted to Rp. 5.7 trillion (US$ 28.5 billion). In the first eight months of 1994, to this figure has been added another Rp 3.0 trillion (US$ 1.5 billion), a surprising growth rate of almost 50%. This growth rate far exceeds the 8.3% rate of public funds within the same 8 month period.

Beside the analysis of credit risks, market risks and liquidity risks, another factor that should be taken into account is the still low percentage of banks' credit exposure to the property sector. Until the end of August 1994, the figure is only 17% of the total credit exposure. This is a very low achievement comparing to the situation in other Asean countries. For example, Malaysia's recent achievement is 30% while in 1993 its achievement was more than 50%!

There was also a trend of decreasing developers' demand for credit within the first 8 months of 1994. The growth rate of the credit ceiling from January to August 1994 was only 20.8% which was lower than last year's growth rate of 25% within the same period. In August 1994, the growth rate was especially negative.

Compiling those factors above, I believe that credit given to the property sector may still be categorized as manageable, 'safe credit' which will not hamper the healthy condition of any bank today.

In the future, even if the prediction of another boom in the property business becomes reality, in my opinion banks' provisions in this sector will be lessened. This is due to the fact that the liquidity situation of most banks is at a very delicate edge and the Central Bank has instructed that all banks should first consider carefully before providing any credit to the property sector. For banks which provide great exposure to their credit services to the property sector, a warning letter will be issued. In other words, banks will not be as generous as before and the property players have to find their own financial sources outside the luxurious halls of private banks. Other fund sources, especially funds from stock markets - domestic and overseas - should be utilized. The only sector of property business that banks are obliged to help, as specifically instructed by the government, is in providing loans for Very Simple Housing Settlement projects ■

Resort Developments:

The slaughter of Mother Nature in West Java

The property boom has touched the once serene and cool mountain areas around the Bogor-Puncak-Cianjur (Bopuncur) districts of West Java. Located around the beautiful scenery of Mount Pangrango and Mount Gede, approximately a hundred kilometers south of Jakarta, these locations are within a reachable distance for Jakartans. Today, a lot of villa type living settlements have been developed by ever money-hungry property players. One can find Bukit Nirwana Villa Estate located just a few kilometers

HERMAN SYAHARA

RESORT DEVELOPMENT SITE IN PUNCAK
ECOLOGICAL BALANCE THREATENED ?

away from the famous Safari Garden living zoo at Cisarua village of the Cianjur district. Other settlements are the Villa Bougenville, Green Hill, Puncak Resort, and Beverly Hill Estate (minus the famous pink-coloured hotel). With a land plot of 450 to 3,500 sqm., each villa is offered at prices of around Rp. 400,000 to Rp 450,000 per sqm. That means an amount starting from approx. Rp. 1.8 billion (US$ 900,000) for a simple villa to Rp. 5.4 billion (US$ 2.7 million) for a luxurious villa. At other beautiful mountain areas like the 450 hectare Gunung Geulis (Beautiful Mountain) and Pasir Angin (Wind and Sand) estates at Gadog village, the price of such a villa is even more 'beautiful' : up to Rp 1 million for each square meter! The reason : the added luxury of golf courses developed inside its boundaries.

One can easily see that hundreds of hectares of the beautiful face of Mother Nature have become blemished by man's insatiable passion for money. This 14,876 hectare mountain area actually has been classified by the government as a buffer rain forest area, and put under protection. Preserving a buffer area as open land to catch and accumulate rain fall is an important thing in the ecological balance, and this is the only way to help the cities of Bogor and Jakarta against nature mishaps such as flooding or seawater seepage.

According to the 1987 Land Rehabilitation and Conservation Decree, this area shall be utilized as follows: 31.9% as Protected Forest, 21.78% as Buffer Zones, 38.79% as Farming Areas, with only 7.70% allowed to be utilized as Non-Farming or Residential Areas. Other regulations concerning the utilization of this area are the Presidential Decree No. 48/1993 and No. 79/1993 which specifically state strict Rules and Obligations in this delicate matter. In reality, developers cunningly got around this regulation, which soon led to greater percentages of land taken to build living settlements. To curb this situation, the Governor of West Java finally instructed the Regents of Bogor and Cianjur to stop any new issuance of Right to Build permits for housing developments inside this Bopuncur area effective from August 23, 1994. Developers who had cleverly obtained the Right to Build before the issuance of this Governor Instruction, are allowed to fur-

ther develop their settlements with a new rule implemented : a strict 20% of KDB (Koefisien Dasar bangunan / Basic Build Coefficient). That means only 20% of land plot can be used to build any construction, the rest (80%) should be left open to conserve nature. With the implementation of this Governor Instruction, applications for the Right to Build from more than 30 developers have been rejected.

The Governor of West Java has also given other alternatives for any resort builders to develop the remote, undeveloped mountain area of Ciampea, a few kilometers west of Bogor. Its KDB will be the same 20%, but vast open virgin land is available. This area has the same ecological quality as the Bopuncur area, but the main drawback is that no infrastructural development is available there today. Learning from the bitter experience of nature devastation around the Bopuncur area, the development of the Ciampea mountain area will be fully under the close supervision of local government offices. Basically, according to the Municipality of Bogor, only three types of development will be allowed : agro estate, farm housing and garden houses. But, as the Municipality officer told Properti Indonesia, up to this day no positive answer to this Ciampea offer has been submitted by developers ■

Telephone lines for new living settlements :

Peanuts .... !

The boom in the property sector has kept PT Telkom busy for years. As the sole player monopolizing the telecomunications sector, There is very good opportunity for this semi-private, government-owned company to reap huge profits. But one must also remember the long, hard years of deilicate work involved in this sector. One should also take into account the main responsibility of PT Telkom: to provide a balanced distribution of public telecomunication services covering every area of Indonesia. This is a huge task, as explained by Mr. Soesilo Sudarman - the Minister of Post, Telecomunications and Tourism - he says it is a task bigger than providing public telecomunication services for all the European nations! Within the Pelita V period, PT Telkom has provided telecomunication facilities, covering all regencies in Indonesia, two years ahead of the proposed delivery time. For today's Pelita VI period, PT Telkom's duty has been further expanded to provide such services to all the sub-regent areas plus 50% of all remote villages in Indonesia. That means at least an additional 1 million central telephone system units each year should be provided by PT Telkom. And for its next target, the Government hopes that within the coming Pelita VII period, all villages in Indonesia will enjoy the services of the telecommunications system.

In the investment sector, the cost of installing 5 million new phone lines and other telecommunication facilities within the Pelita VI period may exceed a total of Rp. 13.2 trillion (US$ 6.6 billion). From this huge amount, 60% will be provided by the Government and the other 40% should be provided by PT Telkom in the form of a joint-venture with other private companies. The type of joint venture may be in the form of a joint operation or management operation, but, specifically in the field of providing new telephone lines for home and public use the Government has insisted on a joint operation venture.

Besides developing new telecommunication networks,

DAHLAN REBO PAING

MRS. KUSMARIHATI SUGONDO
PROVIDING AN ANNUAL 1 MILLION LINES

PT Telkom has worked to improve its technology to parallel that of world standards. Their first step was to provide a nation-wide automation switching system in 1984. Today, digital switching using microwave transmission is used extensively in 75% of Indonesia. And to provide world-class service for telephone users, fiber optic transmission lines will soon be installed. According to PT Telkom, due to their extensive world-wide use, the investment to develop a fiber optic network is smaller than the cost of developing a non-fiber optic network. On a smaller scale, new satellite cities in Indonesia and high-rise buildings in Jakarta have used this system. This network is popular among developers as a selling point because it provides both a modern technological facility to lure buyers and an almost trouble-free system which can speed-up business communications.

Due to recent property trends, the demand for new phone lines in the last few years has been increased dramatically. To meet the demand of big developers, according to Mrs. Kusmarihati Sugondo, Development Director of PT Telkom, a clear and detailed time schedule of each settlement should be submitted. This is of prime importance to enable PT Telkom to design the delivery time schedule of the network lines needed. Some developers build their own telecommunication infrastructure tailored to their own needs. In such special cases, PT Telkom will provide the final structural connections to the outside boundaries of the settlement.

Formerly, as in the development of Lippo City, developers used to provide the telecommunication infrastructure which was then delivered freely to PT Telkom after the development was completed. One can say that during those good old days, PT Telkom received lots of donations from developers. But one should remember, at the other end it is the consumer who pays the price of such 'donations'. Today, the situation has changed. PT Telkom is no longer a fledgling company, but has grown to be a rich enterprise which is ready to pay compensation fees for any telecommunication infrastructure developed within a living settlement. This compensation method of payment has been successfily applied in the development of telecomunication facilities within Jakarta's Sudirman Central Business District. PT Telkom also offers other attractive business opportunities to developers, such as a joint operation to develop infrastructure. Consumers will not be burdened anymore with an added cost of telephone lines should they want to buy a house.

'Providing extra lines for housing developments is not a difficult job for PT Telkom,' said Kusmarihati Sugondo. 'It is peanuts compared with the task of providing an annual 1 million lines for the nation's needs.' ■

Personal Reflection

Kemewahan sebuah sedan dan kenyamanan berkendara tidak lagi didominasi oleh sedan kelas 2000 cc. Kini kelebihan itu juga bisa Anda dapatkan pada SUZUKI ESTEEM. Dengan daya pikat interior baru yang kompak dan paling lengkap di kelasnya, SUZUKI ESTEEM akan merefleksikan kemewahan pribadi Anda. Hanya pada SUZUKI ESTEEM.

Dapatkan pesona kemewahan dan kenyamanan bagaikan sebuah sedan 2000 cc. Dan, meluncurlah bersama SUZUKI ESTEEM untuk sebuah kesan, kebanggaan, serta pengalaman tak terlupakan.

- *Tersedia ESTEEM 1.3 dan ESTEEM 1.6 GT*
- *Untuk kenyamanan Anda tersedia pula Automatic Transmission*
- *Spesifikasi di setiap negara berbeda.*

Gunakan selalu sabuk pengaman untuk keamanan Anda